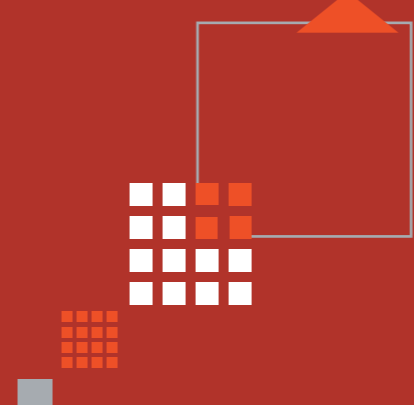




Avril 2007 - Crédits photos : DR



Comité RICHÉLIEU



## SOMMAIRE

Mot des Présidents	2
LA PHILOSOPHIE DU PROGRAMME	4
Les chiffres clés 2006	6
Chronologie	7
LES PME INSCRITES AU PACTE PME	8
L'ACTIVITÉ DU PROGRAMME EN 2006	10
La mise en relation avec des PME innovantes	12
L'échange d'expériences	16
L'indicateur de la part PME dans les achats	18
LES GRANDS COMPTES SIGNATAIRES	20
RÉUSSITES	48
LES ACTEURS DU PROGRAMME	54
LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ	64
LES PARTENAIRES	72
AXES 2007	80
Le Pacte PME en Europe	82
L'EQUIPE	84

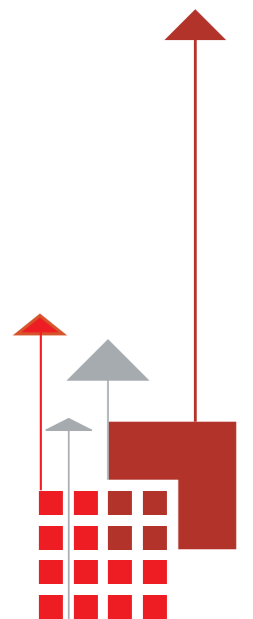
## Pacte PME

Grandissons ensemble

L'objectif du Pacte PME est de faciliter et renforcer les relations entre les PME innovantes et les grands comptes, dans l'intérêt de chacune des parties prenantes.

Il est signé par les grands comptes, le Comité Richelieu, qui y représente les intérêts des PME innovantes, et OSEO, porteur de l'ensemble du dispositif en tant qu'acteur de référence du soutien à l'innovation.

+ + Le Pacte PME associe également des pôles de compétitivité et des organisations professionnelles qui le déploient dans leurs domaines.  
+ +  
+ + + +  
+ + + +





## Comité | RICHELIEU

Le Pacte PME est un rêve.

Un rêve que le Comité Richelieu poursuit depuis sa création : celui de voir enfin la confiance rétablie dans notre pays. Confiance dans la force et l'avenir de nos PME, confiance dans l'innovation, confiance dans nos institutions.

Mais un rêve ne se construit pas seul, il se doit d'être accompagné par d'autres qui nous aident à y croire. OSEO est un de ces accompagnateurs privilégiés qui, jour après jour, se bat aux côtés de nos entrepreneurs et qui les aide à accomplir leurs rêves.

Le mariage d'OSEO et du Comité Richelieu était donc dans l'ordre des choses, et quand notre premier enfant prénommé Pacte PME a vu le jour, il semblait évident que de bonnes fées s'étaient penchées sur son berceau. Et force est de constater que ce bébé, d'un an et demi à peine, s'avère en fait être un surdoué.

En intégrant aujourd'hui plus d'un millier de PME innovantes, il est en avance de plus de six mois sur son business plan. En ralliant les pôles de compétitivité, il explore de nouveaux territoires et crée une nouvelle impulsion qui risque d'accélérer encore sa croissance. En étant repris constamment par la presse et les décideurs, il démontre par l'exemple son pragmatisme et son pouvoir d'attraction. Les parents sont donc aujourd'hui heureux, et le Comité Richelieu est enchanté de cette union.

Mais comme tous les enfants, le Pacte PME n'a qu'une volonté, celle de se développer et d'enrichir continûment son expérience, et le rôle des parents est de tout faire pour l'y aider.

C'est pourquoi, le Comité Richelieu a proposé dans son second livre blanc présenté récemment ses propositions pour faire entrer le Pacte PME dans un nouvel âge. Et je sais que, comme tous les parents, nous saurons créer ensemble, avec OSEO, les conditions pour aider notre enfant surdoué à s'épanouir.



**Thierry Gaiffe**  
Président du Comité Richelieu



OSEO, issu du rapprochement entre l'Anvar, la Banque de développement des PME et sa filiale Sofaris, a pour mission de financer et d'accompagner les PME à toutes les étapes décisives de leur existence : création, innovation, développement, transmission. L'enjeu, c'est bien la croissance et la compétitivité des entreprises dans notre pays, sur des marchés souvent européens ou mondiaux.

Les PME innovantes et à potentiel de croissance constituent le fer de lance de la croissance et de la compétitivité de notre pays. Elles représentent aussi un potentiel de valeur extraordinaire pour de grands donneurs d'ordre, publics et privés, qui ont besoin de leur réactivité et de leur créativité. A l'évidence, accéder à un marché d'un grand compte est un levier formidable de croissance pour la PME. Nombre de nos partenaires européens sont mobilisés pour explorer de nouveaux modes d'action.

Dès la création d'OSEO, le Comité Richelieu a proposé de lancer le Pacte PME, initiative reposant sur la volonté des acteurs appelés à la soutenir, PME et grands comptes. En septembre 2005, sous l'égide du Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie et du Ministre des PME, un partenariat stratégique a été conclu entre OSEO et le Comité Richelieu fondé sur des principes simples :

- un engagement volontaire des grands comptes appelés à signer le Pacte PME pour améliorer l'accès des PME innovantes à leurs marchés ;
- des actions concrètes de mise en relation entre PME et grands comptes ;
- une transparence des informations permettant de mesurer les progrès réalisés.

Plus de 1 000 PME participantes, 31 grands comptes signataires représentant plus de 20 milliards d'euros de marchés passés à leurs fournisseurs, des partenariats avec des associations professionnelles et avec des pôles de compétitivité, tel est le premier bilan particulièrement positif du Pacte PME qui nous incite aujourd'hui à aller plus loin.

OSEO continuera de contribuer à la dynamique créée par le Pacte PME, en mettant à son service ses collaborateurs, son expertise et s'attachera à développer des solutions adaptées de financement. OSEO agira, bien évidemment, en liaison étroite avec son réseau de partenaires, en particulier les Régions, afin qu'un plus grand nombre encore de PME innovantes puissent grandir et se développer.



**Jean-Pierre Denis**  
Président-Directeur  
Général d'OSEO

# LA PHILOSOPHIE DU PROGRAMME

## ■ Le Pacte PME se situe à la convergence de trois intérêts

**Celui des PME innovantes** qui cherchent à exprimer leur potentiel mais sont confrontées à un plafond de verre qui bride leur croissance.

Depuis 1980, elles ont ainsi été 7 fois moins nombreuses que leurs homologues américaines à devenir des leaders mondiaux.

L'une des causes majeures de ce blocage est la discrimination négative que les PME innovantes subissent dans l'accès à leurs clients potentiels.

*Actuellement les pratiques du secteur public pénalisent les PME car elles manquent de visibilité sur les besoins et les systèmes de sélection les désavantagent injustement. A cause de la pénalisation des PME, le secteur public est contraint de se priver de fournisseurs efficaces, compétitifs et innovants.*  
Rapport du gouvernement britannique sur les marchés publics (2005)

**Celui des grands comptes** que cette discrimination négative fait passer à côté de PME innovantes qui pourraient être des atouts clés pour leur compétitivité de demain.

Tout en réduisant leurs coûts d'acquisition, les grands comptes doivent trouver les moyens de mener une démarche d'innovation ouverte.

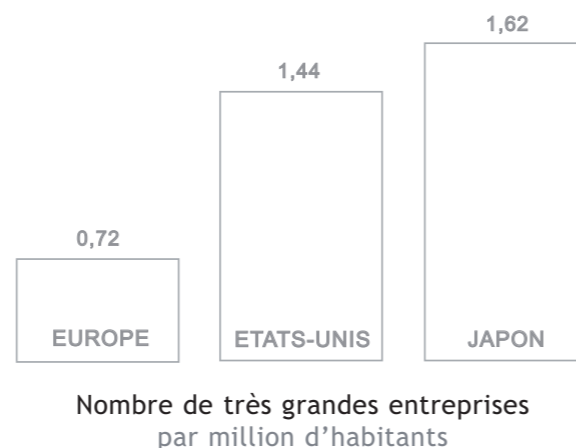
*La société Merck représente environ 1% des dépenses mondiales réalisées dans le domaine de la recherche biomédicale. Pour avoir accès aux 99% restants, nous devons activement rechercher des partenariats au niveau international avec d'autres sociétés, nous permettant de pouvoir utiliser, au sein de Merck, le meilleur des technologies et des produits existants. L'empilement d'expertise et de savoir faire nécessaire en biotechnologie est de loin trop complexe pour être maîtrisé par une société isolée.*  
Merck & Co, Rapport Annuel (2000)

*En 1999, Procter & Gamble a décidé de changer son approche de l'innovation. La société a étendu sa R&D interne au monde extérieur par le biais d'une initiative appelée "Connect & Develop". Cette initiative met l'accent sur la nécessité pour P&G de se rapprocher de partenaires externes pour développer des idées innovantes. P&G a créé un poste de "Directeur des Innovations Externes" et a mis à 50% son objectif à 5 ans pour son niveau de la sous-traitance externe de l'innovation (elle était de 10% en 2002).*

"Connect and Develop Complements Research and Develop at P&G" - Research-Technology Management 45, n° 2 (2002), 38-45

**Celui de l'ensemble de la société** qui a besoin d'une économie vigoureuse mais qui souffre d'un nombre insuffisant de leaders mondiaux.

L'économie européenne compte actuellement deux fois moins de très grandes entreprises, à population constante, que les Etats-Unis ou le Japon. La France a besoin de 50 entreprises supplémentaires dans le top 1000 mondial pour avoir une structure économique proportionnellement comparable à celle des Etats-Unis. Pour cela, il est nécessaire que les PME à plus fort potentiel parviennent à se développer et se transformer en nouveaux leaders mondiaux.



## ■ Permettre la concurrence

Afin que le meilleur gagne et non le plus fort, le Pacte PME contribue à créer les conditions d'une concurrence juste entre fournisseurs potentiels. Cette évolution passe par une mobilisation positive des grands comptes concernés, en tous cas ceux qui acceptent d'adapter leurs procédures d'achat à la marge afin d'être capables de prendre en compte les spécificités des PME innovantes.

Le Pacte PME est construit sur un respect mutuel qui permet de faire tomber les barrières et de renforcer les relations entre les grands comptes signataires et les meilleures PME innovantes, dans l'intérêt de tous et de chacun.

## ■ Déjà un an...

Ce rapport présente le premier bilan de ce dispositif, mis en place à la fin de l'année 2005 :

**31 grands comptes** signataires

**900 PME** participantes, soit trois fois plus que l'objectif initialement fixé

**73 contrats** générés par les activités 2006 et identifiés au moment de la publication du rapport



**Emmanuel Leprince**  
Directeur du programme Pacte PME

Les autres indicateurs importants sont le niveau global de participation des PME aux achats des grands comptes et, surtout, celui de la croissance des PME innovantes françaises. Ils demandent encore un peu de recul pour être estimés.

Nous souhaitons ici remercier ceux qui se sont engagés dès la phase de lancement de cette démarche, qu'il s'agisse de dirigeants de PME ou de grands comptes. Les pouvoirs publics ont également joué un rôle fondamental de catalyseur, et en particulier Messieurs les ministres Breton, Loos et Dutreil. Qu'ils soient ici remerciés.

## ■ Les chiffres clés 2006

- 900 PME inscrites au programme au 31 décembre
- 31 grands comptes signataires
- 28 événements de mise en relation entre PME innovantes et représentants de grands comptes, débouchant sur 73 nouveaux contrats
- 20 réunions d'échange d'expériences organisées entre PME innovantes et leurs clients grands comptes
- 12 pôles de compétitivité signataires
- 13 accords de partenariat signés avec des organisations nationales ou régionales
- 3 accords de partenariat signés avec des organisations européennes
- Une équipe dédiée de 11 personnes mise à disposition par OSEO et le Comité Richelieu

## ■ Chronologie

- JANVIER  
18 grands comptes signataires
- FÉVRIER  
200 PME inscrites
- MARS  
Signature d'Arkema  
Signature de l'IFP  
Signature de Rhodia  
Signature du Pôle AXELERA  
Partenariat avec le LEEM
- AVRIL  
Accord de partenariat avec Norwegian Defense Security Industries Association (FSi)
- MAI  
Signature d'Ingenico  
Signature de Siemens  
Signature du Pôle Photonique  
Accord de partenariat avec Alliance TICS  
Accord de partenariat avec le CIGREF  
Accord de partenariat avec Syntec Informatique  
Accord de partenariat avec le MEDEF PACA  
Accord de partenariat avec Méditerranée Technologies  
Accord de partenariat avec la Fondation Sophia Antipolis
- JUIN  
Signature de Schneider Electric  
Signature du Pôle Minalogic  
500 PME inscrites
- SEPTEMBRE  
Signature d'Ericsson  
Signature de Lexmark International  
Signature de Schlumberger  
Signature du Pôle System@tic  
Signature du Pôle Medicen Paris Région  
Signature du Pôle Cap Digital  
Accord de partenariat avec l'AFIC  
Accord de partenariat avec Syntec Ingénierie  
Accord de partenariat avec la MEITO  
Accord de partenariat avec Montpellier Agglomération  
Accord de partenariat avec Optics Valley  
Accord de partenariat avec Fondazione Torino Wireless
- OCTOBRE  
Accord de partenariat avec GUN  
Accord de partenariat avec Flevoland Development Agency (OMFL)
- NOVEMBRE  
Signature des Laboratoire Pierre Fabre  
Signature du Pôle Aéronautique, Espace et Systèmes Embarqués  
Signature du Pôle Cancer Bio-Santé
- DÉCEMBRE  
Signature de Bruker Biospin  
Signature de Capsugel  
Signature du Pôle Innovations Thérapeutiques  
900 PME inscrites

## LES PME INSCRITES AU PACTE PME

A la fin de l'année 2006, 900 PME françaises étaient inscrites au Pacte PME, soit trois fois plus que l'objectif fixé en début d'année. Ce résultat montre l'importance pour les entreprises françaises du soutien au renforcement du chiffre d'affaires. Il n'aurait pas été possible sans le soutien actif des Directions Régionales d'OSEO, des pôles de compétitivité et des partenaires du Pacte PME.

Ces 900 PME emploient près de 50 000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires total de plus de 6 milliards d'euros, dont plus de 30 % à l'export. Elles déclarent consacrer un tiers de leurs dépenses à la R&D. Il est intéressant de remarquer que ce nombre d'entreprises est similaire à celui des PME adhérentes aux pôles de compétitivité mondiaux.

Les champions de demain figurent déjà très certainement parmi ces entreprises. A nous tous de faire en sorte qu'elles puissent exprimer leur potentiel.

### Comment s'inscrire au Pacte ?

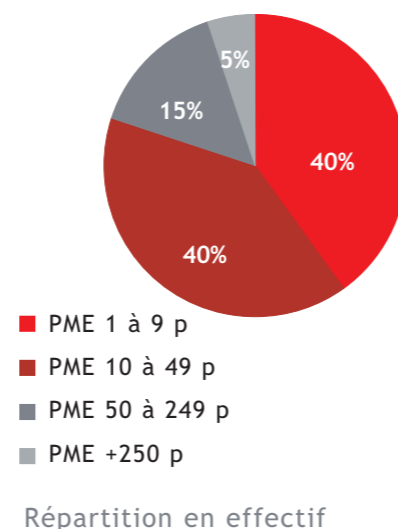
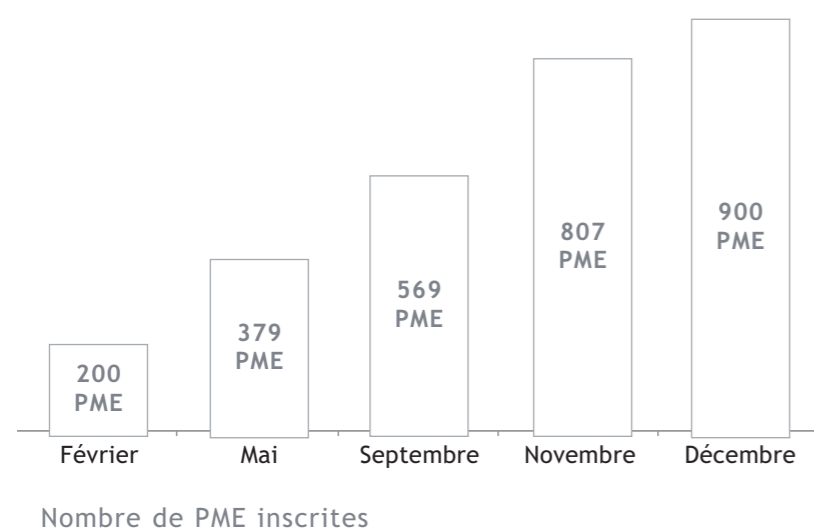
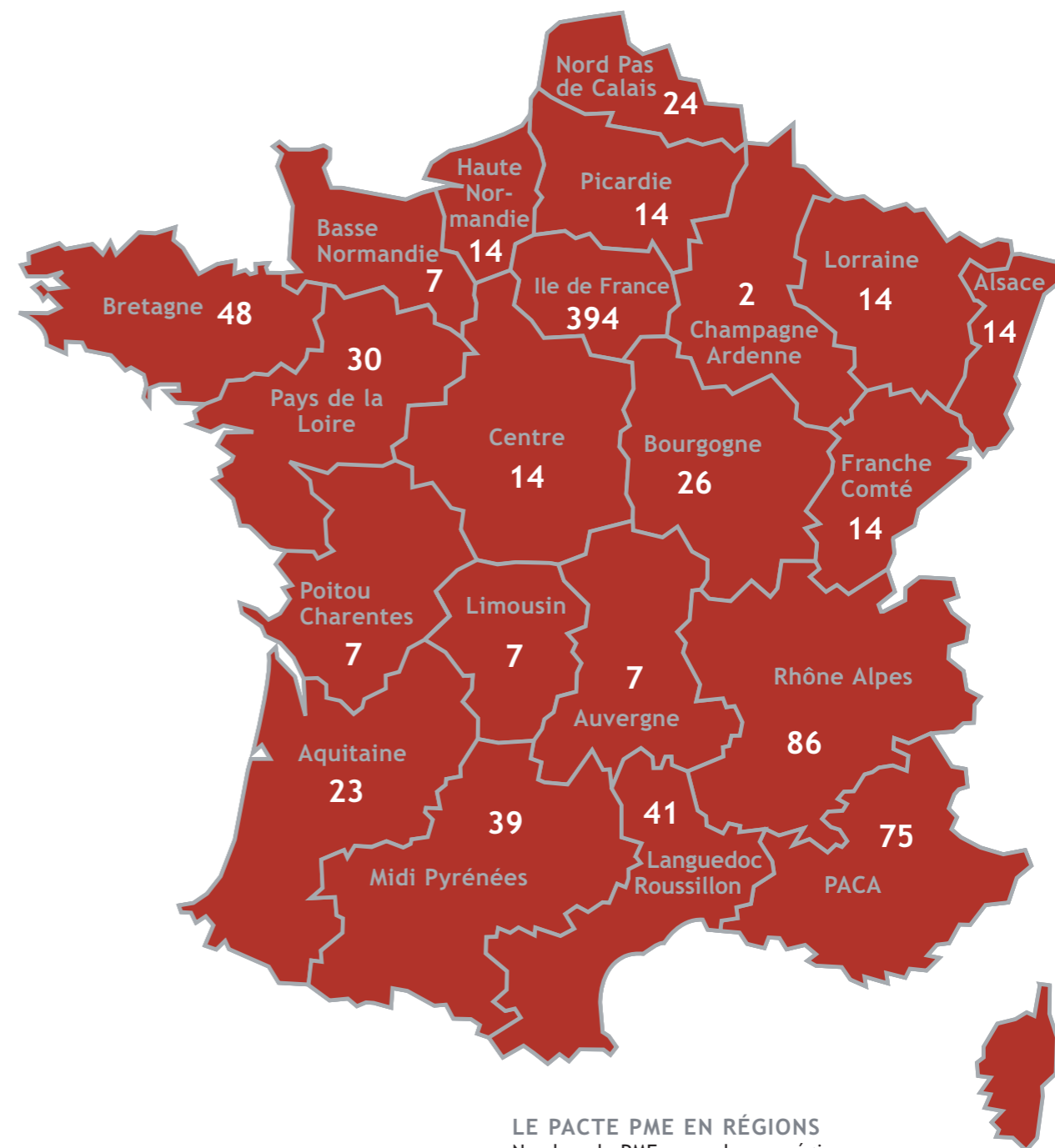
L'inscription au Pacte PME est aujourd'hui ouverte à toutes les PME françaises.

L'inscription au Pacte PME est gratuite la première année. Ensuite, une participation aux frais symbolique est demandée afin que le coût du programme soit, au moins en partie, pris en charge par ses bénéficiaires.

Un formulaire d'inscription est disponible à l'adresse [www.pactepme.org](http://www.pactepme.org)

La fiche de description de l'entreprise, une fois remplie, est accessible à tout moment sur le moteur de recherche mis à disposition des grands comptes signataires.

L'adhésion au Comité Richelieu n'est pas nécessaire. Les PME qui le souhaitent peuvent néanmoins avoir ainsi une voix dans la mise en oeuvre du dispositif, ce qui constitue une de ses originalités.



Poids total des PME inscrites au Pacte PME	
Effectif	49 140 p
Chiffre d'affaires	6 030 M€

Profil type	
Effectif	54,5 p
Chiffre d'affaires	6,7 M€
Part des dépenses consacrée à la R&D	33,2 %
Part du chiffre d'affaires réalisée à l'export	31,5 %

## L'ACTIVITÉ DU PROGRAMME EN 2006

### ■ Trois principaux freins limitent les relations entre grands comptes et PME innovantes, quelle que soit la qualité de leur offre :

#### Frein 1 : Accès à l'information

L'achat public de produits ou services innovants nécessite des interactions entre les acheteurs et les fournisseurs potentiels bien plus importantes que dans le cas de prestations standards.

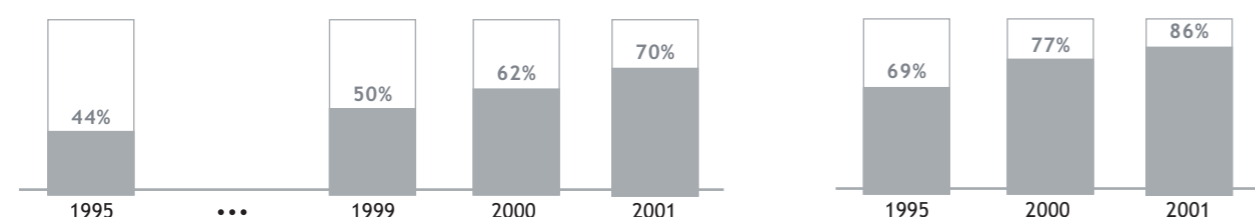
Etude "innovation et marchés publics" réalisée pour la Commission européenne (2005)

La problématique n'est pas ici de mieux informer les PME des appels d'offre émis mais de les aider à faire connaître leurs compétences innovantes aux acheteurs et prescripteurs AVANT le lancement de l'appel d'offre. En pratique, une expression de besoin correcte doit être effectuée sur la base d'une connaissance de l'offre existante. Ce processus est fortement consommateur en temps, ce qui amène les acheteurs à dialoguer d'une manière privilégiée avec leurs fournisseurs habituels.

#### Frein 2 : Globalisation des achats

Dans tous les domaines, les acheteurs sont amenés à réduire le nombre de leurs fournisseurs et leur confier des marchés plus importants afin de diminuer leurs coûts d'acquisition. Dans les secteurs à forte intensité technologique de la défense, de la santé, des transports, de l'énergie et de l'espace, cette tendance est renforcée par la nécessité de mettre en oeuvre de grands programmes de plus en plus complexes.

A titre d'illustration, ce graphique montre l'évolution dans les achats du ministère français de la Défense du poids des marchés d'un montant supérieur à 15 millions d'euros, donc inaccessibles aux PME.



Part des contrats > 15 millions €      Part des contrats technologiques > 15 millions €

Les PME sont donc au mieux reléguées au rang de sous-traitantes et voient ainsi leurs marges laminées. De plus, les maîtres d'oeuvre de ces grands programmes sont bien souvent en situation de quasi-monopole (dans l'exemple ci-dessus, 85 % des contrats technologiques sont attribués sans mise en concurrence; situation opposée pour les contrats non technologiques), ce qui ne les incite pas à faire appel aux solutions innovantes de PME qui sont susceptibles de remettre en cause leur propre organisation industrielle.

#### Frein 3 : Risque

59 % des PME innovantes françaises estiment avoir perdu des contrats faute d'avoir pu présenter à leur client des garanties suffisantes (cautions ou garanties de bonne fin)\*.

L'incorporation d'une solution innovante est intrinsèquement porteuse de risque pour l'acheteur qui a donc tendance à préférer une entreprise établie à une autre, plus jeune et plus petite. Cette réaction est résumée par un adage bien connu des PME innovantes : "personne n'a jamais été licencié pour avoir acheté chez IBM".

Les relations entre les grands comptes et les entreprises nouvelles proposant des solutions nouvelles sont donc difficiles à mettre en place, indépendamment de leur intérêt potentiel.

### ■ Le Pacte PME a donc mis en place plusieurs programmes visant à diminuer ces freins :

#### Le programme [met]

Dispositif de référence structurant les échanges d'information entre grands comptes et PME innovantes pendant la phase commerciale

#### Le programme [rex]

Mécanisme d'échange et de retour d'expérience auquel participent les PME déjà impliquées dans des relations avec des grands comptes

#### Le programme Passerelle

Aujourd'hui en période de test sur quelques cas pilotes, ce programme a pour objectif de faciliter le test ou l'adaptation de l'offre des PME innovantes aux besoins précis des grands comptes

Tous ces programmes sont construits par l'ensemble des parties prenantes : PME, grands comptes, structures publiques d'appui et organisations professionnelles. Leur mise en oeuvre est faite au coût le plus réduit, en éliminant tout ce qui n'est pas strictement indispensable et n'apporte pas une valeur ajoutée clairement nouvelle pour les bénéficiaires. Chaque opération est notée par les utilisateurs et un retour d'expérience permanent est organisé.

## Le programme Passerelle

Une fois qu'une compétence intéressante a été identifiée par un grand compte, il est bien souvent nécessaire de mener des travaux permettant d'adapter au besoin précis le produit ou le service de la PME. Ces actions ont un coût dont un tiers est couvert par une aide publique (subvention) et un tiers par le grand compte (soutien financier ou apport en nature). Le grand compte dispose d'un droit de premier regard sur les résultats des travaux.

Ce nouveau mécanisme, actuellement testé sur plusieurs cas pilotes, est inspiré d'un dispositif norvégien. Celui-ci est en place depuis plus de dix ans et a vu, en 2005, plus de 100 PME bénéficier d'un montant total de soutien public de près de 30 millions d'euros. Le montant moyen d'un projet est de 850 000 euros.

\*Enquête réalisée par le Comité Richelieu en juin 2006

## ■ La mise en relation avec des PME innovantes

Depuis sa création, le programme [met] est devenu le dispositif de référence en matière de mise en relation entre PME innovantes et grands comptes.

Deux types de demi-journées de rencontres thématiques peuvent être organisées :

- Les [met] collectifs regroupent plusieurs grands comptes autour d'un thème générique proposé par des PME, des pôles ou des partenaires
- Les [met] individuels sont organisés à la demande d'un grand compte donné pour identifier des PME susceptibles de répondre à ses propres besoins

D'autres mécanismes se sont progressivement ajoutés à ces rencontres :

- Une conférence annuelle pour chaque grand compte signataire
- Une remontée permanente de propositions émanant de PME et déposées dans une boîte à idées accessible depuis le portail en ligne de chaque grand compte
- Un moteur de recherche donnant accès à l'ensemble des PME inscrites au Pacte PME

### Les rencontres [met]

- Demi-journée de mise en relation entre PME innovantes et grands comptes sur un thème technologique donné
- 5 minutes de présentation par PME
- Evaluation rapide de l'intérêt exprimé par les grands comptes participants pour chaque PME
- Cocktail de clôture

### En 2006

[met] collectif : en moyenne, un représentant de grand compte a exprimé son intérêt pour 6 PME par rencontre et une PME a suscité l'intérêt de 3 représentants de grands comptes.

[met] individuel : en moyenne, un représentant de grand compte a exprimé son intérêt pour 9 PME et une PME a suscité l'intérêt de 2 représentants de grands comptes.

## Synthèse des réunions de mise en relation 2006

### Les évènements collectifs

Thèmes	Date	Grands comptes	PME	Intérêt
Eco-industrie	17/01	12	17	60
Bio-sécurité	15/02	12	36	116
Calcul et simulation en mécanique	22/02	11	26	94
Audit et efficacité énergétique	11/04	10	19	101
Métallurgie des poudres métalliques	25/04	11	6	23
Nano-matériaux pour l'aéronautique et l'automobile	10/05	8	15	54
Equipements de protection individuelle	17/05	9	15	59
Composites thermoplastiques de structures et transformation	06/07	11	10	51
Gestion du patrimoine documentaire et analyse sémantique <sup>1</sup>	30/11	8	35	47
Wireless (Technologie sans fil) <sup>2</sup>	12/12	10	23	84
TIC - Sécurité des biens et des personnes <sup>3</sup>	14/12	3	18	28
<b>TOTAL</b>		<b>105</b>	<b>220</b>	<b>717</b>
<b>Moyenne par événement</b>		<b>10</b>	<b>20</b>	<b>65</b>
<b>Moyenne par PME</b>				<b>3</b>

### Les évènements individuels

Thèmes	Date	Grand compte	PME	Intérêt
Jeux et télécoms	23/01	FRANCE TELECOM	6	6
Résistance au feu	24/02	DCN	2	1
Biométrie	17/03	MIAT	11	50
Radars et balises	24/03	THALES	35	8
Imagerie biomédicale / maladies neurodégénératives	30/03	CEA	38	24
Voix sur IP	4/04	MINEFI	12	19
Mécanique	27/06	CEA	24	57
Vidéosurveillance	29/06	MIAT	22	119
Radars numériques	19/09	DGA	10	6
Mécatronique et robotique embarquée / capteurs	21/09	SCHLUMBERGER	34	93
TICs - Réseau de transport <sup>1</sup>	28/09	ALCATEL CIT	11	7
Sécurité informatique	24/10	MICROSOFT	10	10
Matériel électrique	14/11	EDF	6	6
Téléaffichage et télécommunications	21/11	SNCF	14	33
Processus chimiques et technologies d'intensification	27/11	RHODIA	10	54
Informatique et télécom	1/12	EDF	13	2
Nouvelles technologies au service des activités du groupe	5/12	LA POSTE	44	118
<b>TOTAL</b>			<b>302</b>	<b>613</b>
<b>Moyenne par événement</b>			<b>18</b>	<b>36</b>
<b>Moyenne par PME</b>				<b>2</b>

Les expressions d'intérêt mesurent la volonté des grands comptes participants de rencontrer individuellement les PME à une date ultérieure.

## La mesure d'impact du programme

	Activité				
	Nombre	PME présentées	Nombre de représentants grands comptes	Intérêt	Satisfaction PME
[met] collectifs	11	220	113	717	7,2/10
[met] individuels	17	302	69	613	7,7/10

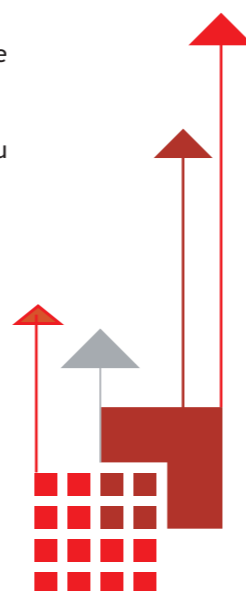
La note moyenne de satisfaction sur 10 mesure l'intérêt des PME pour les rencontres auxquelles elles ont pris part. Cette satisfaction est mesurée à l'issue de chaque rencontre [met].

La mesure d'impact du programme [met] a été effectuée début 2007 via une enquête auprès des représentants de grands comptes ayant participé aux 28 rencontres organisées en 2006.

	Mesure d'impact		
	Nouvelles relations initiées	Total nouvelles relations	Total nouveaux contrats
[met] collectifs	97	182	73
[met] individuels	85		

73 contrats ont été identifiés, parmi lesquels 33 ont déjà été signés et 40 sont en cours de finalisation.

Ces contrats concernent 15 grands comptes sur les 23 signataires ayant participé au programme en 2006.



## ■ Focus sur un [met]

### La rencontre Thales sous-traitance mécanique

Le marché actuel attend de Thales d'aller vers des systèmes de systèmes. Pour répondre à cette attente, Thales modifie ses habitudes d'achats de sous-traitance mécanique : diminuer les achats de pièces de base et augmenter ceux de pièces assemblées et de systèmes intégrés. Cela implique pour les fournisseurs d'être capables d'innover, de gérer des assemblages et de globaliser leurs offres, donc d'atteindre une taille critique, possible par des regroupements d'entreprises.

Les PME, conscientes de cette évolution, ont demandé à Thales de préciser ses attentes envers les offres groupées lors de la réunion d'échange d'expériences [rex] organisée par le Pacte PME le 5 avril 2006.

La direction des Achats de Thales est revenue vers le Pacte PME pour organiser une rencontre [met] en deux temps :

- Une première journée consacrée à l'exposé des besoins et des attentes de chaque division de Thales devant 150 PME (120 nouveaux fournisseurs et 30 déjà connus de Thales).\*
- Un délai de 2 semaines laissé à ces 150 PME pour se regrouper et répondre à un RFI (Request For Information).
- Deux journées au cours desquelles 23 groupements ont présenté leurs compétences.

Thales a constaté une prise en compte de ses besoins dans la majeure partie des présentations. Une seconde consultation des meilleurs groupements aura lieu avant l'été, pour une passation des marchés dans l'année 2007.

### Le Pacte PME a-t-il répondu aux attentes de Thales ?

*Le [met] a été une excellente occasion de rencontrer, dans des conditions égales et sur un temps très court, toutes les entreprises retenues, permettant ainsi une comparaison immédiate. En terme de quantité, nous avons dépassé notre objectif initial de rencontrer 10 groupements. L'apport additionnel déterminant du Pacte PME a consisté dans la garantie de la neutralité et l'équité entre les fournisseurs actuels et les nouveaux entrants. Ces derniers l'ont très bien compris et une réelle démarche proactive, dynamique s'est instaurée pour nous apporter de nouvelles offres très bien construites.*

La prochaine étape avec le Pacte PME : participer à la réflexion en cours sur les enjeux liés aux offres groupées.

\*Nous souhaitons remercier AMICS, la CCI d'Angoulême, la CCI de Versailles, CRITT MECA et Syntec Ingénierie d'avoir assuré la promotion de ce [met] au sein de leurs réseaux.

## ■ L'échange d'expériences

Le programme [rex] est basé sur la constitution de communautés de PME autour de chaque grand compte signataire. Elles regroupent des PME déjà impliquées dans une relation de travail avec lui et permettent :

- L'échange d'expériences entre fournisseurs lors de réunions organisées régulièrement
- La fourniture de conseils aux PME qui n'ont pas encore de relations avec le grand compte
- La transmission aux grands comptes d'un retour d'expérience des PME innovantes avec lesquels ils travaillent

### Les réunions [rex]

#### Première partie (réservée aux PME)

- Réactions des PME participantes aux résultats de l'enquête
- Expression de souhaits d'amélioration
- Formulation de propositions d'actions à suivre par l'équipe du Pacte PME

#### Seconde partie (incluant des représentants du grand compte)

- Synthèse des priorités PME et des propositions
- Présentation de la synthèse aux représentants du grand compte
- Discussion de chaque point de la synthèse
- Validation par le grand compte des actions à suivre

#### En 2006

- 20 réunions organisées
- 355 PME participantes
- Note moyenne de satisfaction 7,5/10

#### Réunions d'échange d'expériences avec les grands comptes signataires

Date	Grands comptes	PME
05/04	THALES	26
26/04	RATP	9
30/05	CEA	26
30/06	DGA	28
04/06	DCN	25
12/06	CNES	14
12/09	ALSTOM	13
25/09	EDF	44
18/10	SNCF	26
29/11	LA POSTE	11
06/12	IFP	12
07/12	MINEQUIP	17
15/12	MBDA	12
21/12	ARKEMA	7
11/01	MIAT/DGPN	5
12/01	RHODIA	3
30/01	MINEFI	12
02/02	SIEMENS	11
05/02	SCHNEIDER ELECTRIC	18
07/02	ALCATEL LUCENT FRANCE	24
	<b>TOTAL</b>	<b>355</b>
	<b>Satisfaction PME</b>	<b>7,5/10</b>

## Synthèse des réunions d'échange d'expériences 2006

Au cours de l'année 2006, 20 réunions d'échange d'expériences ont été organisées.

Avant chaque réunion, les PME ont répondu à un questionnaire d'une douzaine de questions portant sur les aspects contractuels et commerciaux de la relation avec ce grand compte. Les 355 réponses de PME permettent de déterminer les éléments suivants :

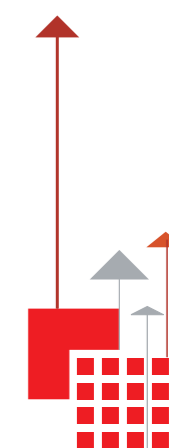
- 33% des PME estiment être bien informées des besoins de leurs clients à court terme
- 20% des PME estiment être bien informées des besoins de leurs clients à moyen / long terme
- 51% des PME estiment, en cas d'échec, être suffisamment informées des raisons de leur non-sélection
- 67% des PME parviennent à obtenir des contrats en direct
- 32% des PME obtiennent des contrats indirects (par des maîtres d'œuvres et/ou centrales d'achats)
- 32% des PME ont fait des offres groupées
- 28% des PME bénéficient de marchés de R&D
- 32% de ces marchés de R&D sont suivis d'autres types de contrats
- 16% des PME accompagnent un grand compte dans ses offres à l'international
- 30% des PME rencontrent des retards dans le règlement de leurs créances
- 49% des PME trouvent que leurs interlocuteurs comprennent bien leur problématique de PME

Les résultats de l'enquête le concernant ont été communiqués à chaque grand compte avec en regard la moyenne des résultats antérieurs.

Pendant les réunions, les PME ont identifié de façon récurrente un certain nombre d'axes d'amélioration :

- Meilleure vision de la stratégie Achats des grands comptes
- Identification des interlocuteurs pertinents
- Meilleure connaissance des besoins technologiques
- Adaptation du processus de référencement
- Eclaircissement sur la politique de prise de participation
- Amélioration des délais de paiement
- Réflexion sur un rééquilibrage des clauses de propriété intellectuelle

Les grands comptes pourront développer ces points dans le cadre d'une conférence annuelle qu'il est prévu d'organiser pour chacun d'entre eux en 2007.



## ■ L'indicateur de la part des PME dans les achats

La publication de données sur le niveau de participation des PME aux achats des grands comptes signataires est cruciale car elle seule permettra de vérifier que la démarche atteint bien son objectif général.

Elle constitue également un outil de communication et de motivation interne sur lequel les directions des grands comptes peuvent se baser, si elles le souhaitent. Rappelons les propos d'Eugène Foley, directeur de la Small Business Administration, en 1965 : "ce qui donne des résultats, c'est de fixer des objectifs et des priorités *right at the top*". C'est bien une telle impulsion qui contribuera à faire évoluer les comportements de terrain vers une plus grande acceptation des PME innovantes.

### Méthodologie

Nous tenons à remercier vivement l'INSEE qui a joué un rôle clé sans lequel il n'aurait pas été possible de publier ces résultats. En effet, il a été demandé aux grands comptes signataires de transmettre à cet organisme, sous le sceau de la confidentialité la plus complète, la liste de leurs fournisseurs avec, pour chacun d'entre eux, le montant des engagements pour l'année 2006. Un indicateur consolidé a ensuite pu être construit à partir de bases de données comportant la taille, le chiffre d'affaires et, point fondamental, la structure capitalistique des entreprises.

Avec chaque signataire, l'équipe du Pacte PME a par ailleurs établi un périmètre spécifique pour ces indicateurs, en privilégiant certains segments d'achats. Une fois défini, ce périmètre reste constant d'année en année afin de permettre la mesure d'impact du programme.

Certains des grands comptes signataires du Pacte PME n'ont pas fourni les indicateurs demandés pour 2006. A l'exception de quatre d'entre eux, ce n'est que partie remise car ces grands comptes nous ont assuré qu'ils seraient prêts pour le prochain rapport. On ne peut toutefois que regretter l'absence des indicateurs de certains dont le volume d'achat est particulièrement important.

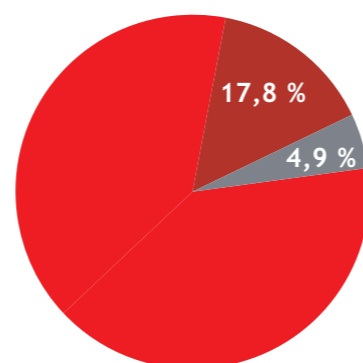
**Quinze grands comptes** ont fourni leurs indicateurs (sur un total de 23 pour l'exercice 2006). Pour ces 15 grands comptes, le total achats mesuré en 2006 s'élève à **19,1 milliards d'euros**.

### Part des PME

(Définition CEE : effectif inférieur à 250 personnes et chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros et non contrôlée à plus de 25 % par une autre entreprise) :

Ces PME représentent **17,8 %** du total des achats soient **3,4 milliards d'euros**.

Le montant moyen du contrat passé à ces PME s'élève à 31 000 euros. Les montants de contrat sont très variables (voir ci-contre).



### Part des "Grosses PME"

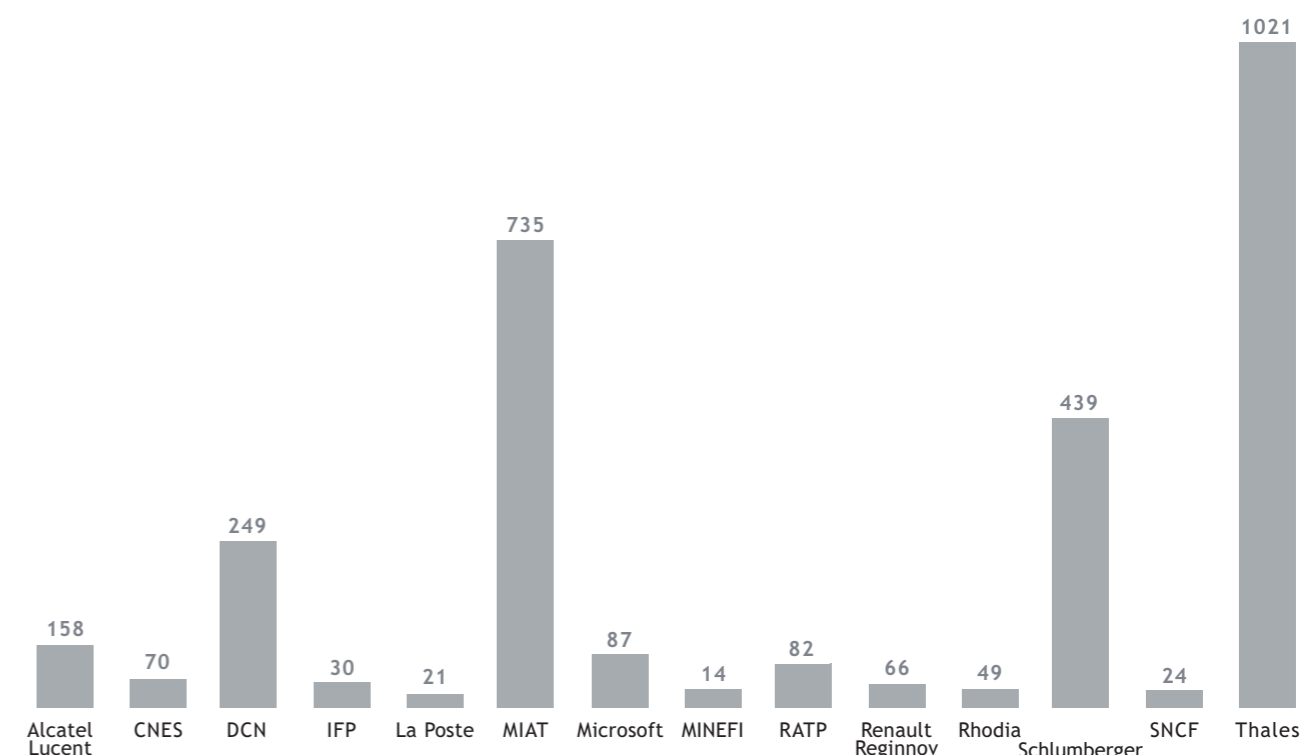
(Entreprises non PME et effectif inférieur à 1000 personnes et chiffre d'affaires inférieur à 100 millions d'euros et non contrôlée à plus de 25 % par une autre entreprise) :

Ces PME représentent **4,9 %** du total des achats soient **930 millions d'euros**.

Le montant moyen du contrat passé à ces "grosses PME" s'élève à 128 000 euros.

## Chiffres détaillés par grand compte signataire

Signataire	Total Achats (M€)	% PME	Total PME (M€)	% 250-1000	Total 250-1000 (M€)
Alcatel-Lucent	813	16,8%	137	5,3%	43
Alstom	NC	-	-	-	-
Arkema	NC	-	-	-	-
CEA	1 060	24,0%	254	0,0%	-
CNES	590	13,2%	78	2,5%	15
DCN	1 425	23,8%	339	7,9%	113
DGA	NC	-	-	-	-
EDF	NC	-	-	-	-
IFP	99	29,2%	29	4,7%	5
La Poste	3 348	28,5%	954	7,6%	254
MBDA	NC	-	-	-	-
MIAT	44	40,2%	18	0,8%	0
Microsoft	132	30,8%	41	2,2%	3
MINEFI	1817	19,8%	360	2,7%	49
MINEQUIP	NC	-	-	-	-
RATP	1 807	13,7%	248	2,7%	49
Renault Reginnov	11	45,7%	5	3,4%	0
RHODIA	459	12,6%	58	4,7%	22
Schlumberger	215	43,6%	94	20,5%	44
Schneider Electric	NC	29,6%	-	-	-
Siemens	NC	-	-	-	-
SNCF	5 809	11,7%	680	9,2%	534
Thales	1 518	7,2%	109	3,7%	56



Montant moyen des contrats passé aux PME par les grands comptes signataires (en k€)



## LES GRANDS COMPTES SIGNATAIRES

Nous souhaitons remercier chacun des signataires.

Ce sont eux-mêmes des "primo-adopteurs" puisqu'ils ont accepté de participer à une démarche encore nouvelle au moment où ils s'y sont inscrits. En cela, ils montrent la voie à l'ensemble des collaborateurs des grands comptes.

Nous tenons également à les remercier car leur état d'esprit contribue tous les jours à nous pousser à développer des méthodes pragmatiques orientées vers des résultats concrets et rapides.

Ces grands comptes, leaders d'aujourd'hui, contribuent à l'émergence des leaders de demain.

## Pacte PME

### Mobilisation positive des grands comptes en faveur du développement des PME innovantes

#### Attendus

Les relations entre les grands comptes et les PME innovantes ne vont pas de soi :

- Dans des domaines à fort contenu innovant, il est difficile d'identifier au bon moment les entreprises disposant de compétences, de produits ou de services susceptibles d'apporter une valeur ajoutée,
- Les jeunes entreprises souffrent d'un déficit de confiance qui peut amener des acheteurs à les exclure a priori, même lorsqu'elles apportent une solution compétitive.

De plus, dans un environnement économique de plus en plus contraint, les grands comptes sont amenés à globaliser leur demande afin d'en diminuer les coûts d'acquisition.

Pourtant, les PME innovantes sont porteuses de gains de compétitivité, sous la forme d'innovations de rupture, d'un élargissement de la concurrence, d'une diminution des coûts, de réactivité et de flexibilité.

Dans ce contexte, l'amélioration de l'accès des PME innovantes aux grands comptes est l'un des axes majeurs retenus par le gouvernement français pour renforcer la compétitivité de notre économie.

#### Présentation de la démarche

La démarche retenue, intitulée "mobilisation positive", a pour objectif de faciliter les relations entre les grands comptes, publics ou privés, et les PME innovantes :

- Echanges entre les grands comptes et les PME sur les programmes et outils (identification, pré-qualification, sécurisation, incitation des grands fournisseurs..) permettant de faciliter les relations entre les grands comptes et les PME innovantes,
- Mise en oeuvre, si nécessaire et par les parties prenantes qui en ressentiront le besoin, de nouveaux programmes ou outils,
- Mise en place d'indicateurs de mesure des résultats.

Contrairement à la discrimination positive, la mobilisation positive n'impose pas aux grands comptes d'attribuer une part de leurs marchés aux PME. Elle prend en compte les intérêts de toutes les parties prenantes et a pour but, en facilitant la compétition, d'améliorer l'accès des grands comptes aux meilleures PME innovantes.

Les signataires, partageant l'objectif de renforcer les relations entre les grands comptes et les PME innovantes, expriment leur accord avec la démarche retenue.

Grand Compte

OSEO

Comité Richelieu

## ■ Les signataires du Pacte PME

Alcatel Lucent France  
 Alstom  
 Arkema  
 Bruker Biospin\*  
 Bull\*  
 Capsugel\*  
 CEA  
 CNES  
 DCN  
 DGA  
 EDF  
 Ericsson France\*  
 IFP  
 Ingenico\*  
 Laboratoires Pierre Fabre\*  
 La Poste  
 Lexmark International\*  
 MBDA  
 Ministère de l'Intérieur et de l'Aménagement du Territoire/DGPN  
 Microsoft France  
 Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie  
 Ministère des Transports, de l'Équipement et de la Mer  
 RATP  
 Renault Réginnov  
 Rhodia  
 Schlumberger  
 Schneider Electric  
 Siemens  
 SNCF  
 Thales

## Alcatel Lucent France



Jean-Christophe Giroux  
Président Directeur Général

La signature par Alcatel-Lucent France du Pacte PME s'inscrit dans un ensemble d'actions menées en coopération avec les entreprises constituant le tissu économique et concrétisées, en particulier, ainsi:

- fourniture de solutions permettant de réduire la fracture existant entre les petites et les grandes entreprises dans le domaine des communications électroniques avec une offre d'IPTéléphonie, de Managed Communication Services et d'applications spécifiques,
- soutien des petites et moyennes entreprises par un apport ponctuel et bénévole de compétences dans le cadre du programme "Alizé" et soutien à l'exportation, par le portage, dans le cadre de "Partenariats France",
- dialogue au sein de la Mediapole de Marcoussis, qui offre aux PME des locaux et un apport logistique et informatique sur un site opérationnel d'Alcatel-Lucent, dialogue dans le cadre du programme d'hébergement de 10 starts-up à Lannion et dialogue, enfin, dans le cadre du Pacte PME.

Au cours de l'année 2006, période de démarrage de l'accord, plusieurs rencontres thématiques ont eu lieu dans le cadre de [met] et les indicateurs de mesure des résultats ont été mis en place. Ces premières expériences ont été l'occasion de mieux cibler et mieux cadrer les rencontres avec les PME, augmentant leur efficacité et améliorant encore les relations.

Enfin, si des pistes d'amélioration devaient être recherchées, c'est vers un élargissement aux aspects européens et vers un renfort des liens avec les pôles de compétitivité qu'elles pourraient l'être.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	34
Nombre d'experts participants du grand compte	9
Nombre d'expressions d'intérêt	14

#### Événements collectifs

- Pas de participation en 2006
- Deux événements prévus au 1<sup>er</sup> trimestre 2007

#### Événement organisé à la demande du grand compte

- Technologies de l'information et de la communication

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 7 février 2007

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 24

Actions à suivre :

- Organisation d'une ou plusieurs réunions de présentation des domaines d'Alcatel-Lucent où l'apport des PME innovantes est conséquent.
- Identification des interlocuteurs qui seront les points d'entrées pour la partie Développement d'Alcatel-Lucent
- Information des PME sur les grandes orientations du groupe en R&D et sur l'évolution de la part du sourcing fait par Alcatel-Lucent vers les PME innovantes

### Indicateurs

Périmètre des indicateurs :

Achat France hors groupe 2005

Total Achats	812,4 M€
Part des PME 250/50 M€	16,8%
Nombre de PME	866
Part des PME 1000/100 M€	22,1%
Nombre de PME	945

\* Signatures au second semestre 2006

## Alstom



Robert Mahler  
Président France

Alstom a été un des premiers signataires du Pacte PME car la politique de notre société a toujours été de promouvoir le développement des relations avec les PME dans un esprit "gagnant-gagnant". Depuis longtemps nous avons associé des PME à la réalisation de nos contrats en tant que partenaires ou sous-traitants, ce qui leur a permis d'acquérir des références qu'elles ont pu valoriser auprès d'autres donneurs d'ordres.

Nous avons également contribué à l'élargissement des activités de certaines PME françaises sur le plan géographique en les mettant en relation avec des centres d'achats Alstom situés dans d'autres pays ou en offrant l'appui de notre réseau international, ce qui leur a donné l'opportunité de faire la promotion et de vendre leurs produits sur des marchés qui leur étaient moins familiers et moins accessibles.

Depuis la signature du Pacte PME, nous avons pu participer à des rencontres thématiques organisées par le Comité Richelieu au cours desquelles des PME ont présenté leurs savoir-faire. Ces rencontres sont intéressantes car elles mettent en évidence le dynamisme d'un certain nombre de sociétés innovantes tout en offrant des perspectives de collaboration avec de nouveaux partenaires, toujours dans le même esprit "gagnant-gagnant".

Par ailleurs je tiens à rappeler qu'Alstom soutient également les PME / PMI au sein des instances professionnelles au travers desquelles elles peuvent établir des liens favorables à leur développement.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	16
Nombre d'experts participant du grand compte	3
Nombre d'expression d'intérêt	8

#### Evénements collectifs

- Métallurgie des poudres métalliques
- Composites thermoplastiques de structure et transformation

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 12 septembre 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 13

Actions à suivre :

- Organisation d'une réunion de présentation des Achats d'Alstom Transports en 2007
- Suivi des priorités exprimées par les PME pendant la réunion

#### Indicateurs

Alstom ne souhaite pas publier d'indicateurs

## Arkema



Nicolas de Warren  
Directeur des Relations Institutionnelles

Les grands groupes, dans leur démarche continue d'amélioration de leur compétitivité et donc de réduction de leurs frais fixes, sont aujourd'hui de plus en plus conduits à réduire les effectifs de leurs directions achats - comme des autres fonctions support, d'ailleurs - à les décentraliser, voire à les délocaliser. Dans le même temps la dématérialisation d'une part des achats progresse via l'e-commerce, et les choix ont tendance à se reporter sur des solutions ou des offres standard ou éprouvées, dans une démarche, légitime au demeurant, de limitation de la prise de risques ou du coût de développement de nouvelles solutions.

Cette tendance lourde est bien sûr très pénalisante pour les PME innovantes qui ont absolument besoin, pour développer leur activité, de contacts personnels diversifiés et approfondis chez les donneurs d'ordre, afin de pouvoir présenter leurs compétences, crédibiliser leur démarche, et générer la confiance personnelle préalable à tout référencement et à tout acte d'achat.

Le pacte PME a vocation à devenir cette "agora" où sont invités à se retrouver grands donneurs d'ordre et PME innovantes, dans un cadre prédéfini, avec des outils très opératoires (indicateurs et journées thématiques par exemple) et des animateurs aptes à relancer régulièrement le processus et à stimuler les capacités d'écoute des donneurs d'ordre parfois émoussées, quelle que soit leur bonne volonté, par les contraintes du quotidien.

Son succès est bien sûr directement lié à l'intérêt qu'y trouvent les grands groupes : découvrir de nouveaux talents, de nouvelles idées, de nouvelles solutions qui leur permettent de "sur-performer" dans leur propre domaine.

Arkema est bien dans cette attitude d'attente et d'ouverture vis à vis des PME innovantes réunies dans le Pacte PME.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

#### Evénements collectifs

- Pas de participation en 2006

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 21 décembre 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 7

Actions à suivre :

- Diffusion de l'organigramme des responsables (par compétences) aux PME inscrites au Pacte PME
- Mobilités des sous-traitants entre les différentes entités d'Arkema
- Mise en place de réunions donnant une meilleure visibilité sur les volumes d'affaires annuels dans le cadre du Pacte PME
- Suivi de la participation des PME aux projets du pôle Axelera
- Etude des possibilités d'acompte à la commande et confirmation des conditions générales de règlement
- Mise en place d'un contrat cadre pour la propriété intellectuelle

#### Indicateurs

L'indicateur Arkema sera mis en place courant 2007.



Philippe Corr a  
Directeur des Achats et des Ventes

L'analyse de notre base de données fournisseurs nationale a permis d'identifier, parmi la liste des PME présentes aux forums que nous avons organisés, 20 parmi 55 d'entre elles, présents un chiffre d'affaires généré avec le CEA en 2006 pour un montant global de plus de 500 K .

Ce constat confirme la mobilisation pragmatique du CEA au travers de sa politique d'achats et de sa démarche menée dans le cadre du Pacte PME. Nous oeuvrons, avec pour interfaces nos unités Achats et Ventes, pour que les PME soient, au-delà de leur participation locale, connues et appréciées de l'ensemble de nos sites, en tant que fournisseurs.

2007 nous permettra, nous l'espérons, de concrétiser de manière encore plus ciblée l'attribution de nos marchés, au bénéfice mutuel du CEA et des PME. Nous développerons également l'axe du partenariat en Recherche et Développement.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentes	209
Nombre d'expert participant du grand compte	22
Nombre d'expression d'intérêt*	141

#### Evénements collectifs

- Eco-industrie
- Bio-sécurité
- Audit et efficacité énergétique
- Nano-matériaux pour l'aéronautique et l'automobile
- Equipements de protection individuelle
- Composites thermoplastiques de structure et transformation
- Gestion du patrimoine documentaire et analyse sémantique

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Imagerie biomédicale / maladies neurodégénératives
- Mécanique

### Indicateurs

Périmètre des indicateurs :

- Fournisseurs actifs du CEA (fournisseurs localisés en France ou à l'étranger ayant facturé le CEA sur les 10 premiers mois de 2006).

Total Achats	1 060 M�
Part des PME	24%
Part des PME en nombre	48%

La qualification PME a été effectuée par le CEA, sur la base des deux premiers critères de la définition européenne de la PME :  
effectif inférieur à 250 personnes,  
chiffre d'affaires annuel inférieur ou égal à 50 M  / Total de bilan n'excédant pas 43 M 

L'analyse conduite par le CEA sur ses fournisseurs actifs a été effectuée en excluant le troisième critère capitalistique. Le CEA s'est adressé à la COFACE/ORT pour que soient affectés à chacun de ses fournisseurs les éléments de critère requis, et le CEA a lui-même assuré la qualification du fournisseur en PME.



Michel Dorrer  
Directeur Achat Vente Juridique

A travers son engagement dans le pacte PME, le CNES a participé à plusieurs rencontres avec les PME innovantes et engagé plusieurs actions visant à améliorer leur intégration dans le portefeuille d'achat du CNES.

Citons en particulier, la mise en oeuvre en 2007, d'un processus spécifique dédié à l'innovation dans l'appel à idées R&T et une action coordonnée avec l'Agence Spatiale Européenne pour l'élargissement du Pacte PME au niveau européen pour le domaine spatial.

Ces mesures permettront à l'avenir de maintenir la compétitivité des PME du spatial, nécessaire pour mener des programmes spatiaux innovants.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentes	26
Nombre d'expert participant du grand compte	2
Nombre d'expression d'intérêt*	16

#### Evénements collectifs

- Calcul et simulation en mécanique

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 12 juillet 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 14

Actions à suivre :

- Envoi aux PME participantes du Livre Bleu 2006
- Mise en place des indicateurs permettant la mesure de la part PME des Achats du CNES

### Indicateurs

Périmètre des indicateurs : Achats France sur l'année 2006

Total Achats	590 M�
Part des PME 250/50 M�	13,2%
Nombre de PME	1105
Part des PME 1000/100 M�	15,7%
Nombre de PME	1185



Jean Idier  
Directeur des Achats

En signant en décembre 2004 le Pacte PME, DCN s'engageait à améliorer son accès aux PME innovantes.

Les rencontres [met] avec les PME sur les thèmes généraux auxquels DCN a participé ainsi que la réunion sur les orientations de DCN en matière de R&D sont les exemples concrets de cet engagement.

Ce dispositif mis en place par le Comité Richelieu fonctionne et les réactions très positives constatées à l'issue des rencontres montrent son intérêt.

A nous de l'améliorer et de nous l'approprier pour assurer sa pérennité et renforcer son efficacité. Nous pourrions ainsi dynamiser nos relations avec le tissu des PME innovantes en prenant mieux en compte nos contraintes et objectifs réciproques, et ce, j'en suis convaincu, au bénéfice de chacun.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	123
Nombre d'expert participant du grand compte	7
Nombre d'expression d'intérêt*	42

#### Evénements collectifs

- Eco-industrie
- Bio-sécurité
- Calcul et simulation en mécanique
- Audit et efficacité énergétique
- Technologies Wireless

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Résistance au feu
- Présentation des axes R&D de la DCN

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 4 juillet 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 25

Actions à suivre :

- Présentation du Pacte PME au Comité Directeur Achats de DCN
- Préparation par l'équipe du Pacte PME d'outils de communication pour diffuser en interne les possibilités offertes par le programme
- Transmission de la liste des segments Achats et de la liste des responsables des secteurs d'activités de R&D
- Organisation d'une réunion d'information sur "les orientations de DCN dans le domaine de la R&D spécialement dédiée aux PME innovantes"

### Indicateurs

Périmètre des indicateurs :

Liste exhaustive des fournisseurs 2005 dont le total des commandes est supérieur ou égal à 10 k€

Total Achats	1 424,7 M€
Part des PME 250/50 M€	23,8%
Nombre de PME	1364
Part des PME 1000/100 M€	31,7%
Nombre de PME	1476



Philippe Cosson  
Sous-directeur des Achats

Un objectif de la DGA tient au développement du tissu industriel des PME intéressant la défense, i.e. détenant des savoir-faire stratégiques : la DGA accompagne ces PME et contribue à la recherche de solutions permettant de développer leurs capacités technologiques et industrielles.

Le montant de la part du budget des études amont consacré à des contrats notifiés directement à des PME-PMI est passé de 45 M€ en 2005 à 60 M€ en 2006.

L'objectif 2007 est d'augmenter progressivement ce montant jusqu'à atteindre 10% du budget des Etudes Amont.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	160
Nombre d'expert participant du grand compte	17
Nombre d'expression d'intérêt*	84

#### Evénements collectifs

- Eco-industrie
- Bio-sécurité
- Calcul et simulation en mécanique
- Métallurgie des poudres métalliques
- Nano-matériaux pour l'aéronautique et l'automobile
- Equipements de protection individuelle
- Gestion du patrimoine documentaire et analyse sémantique
- Technologies Wireless

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Traitement du signal Radar

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 30 juin 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 28

Actions à suivre :

- Organisation de réunions de présentation des besoins de la DGA structurées autour des domaines techniques
- Mise en ligne d'une liste exhaustive des programmes d'Etudes Amont sur le portail Ixarm
- Prise en compte des suggestions des PME sur l'ergonomie du portail Ixarm
- Transmission d'une liste des correspondants auprès des PRM
- Organisation d'une réunion de travail sur les recherches exploratoires et innovation (REI) (marchés de recherche sans mise en concurrence)
- Ouverture d'une réflexion sur l'ouverture des plans d'acquisition aux PME permettant la valorisation des Etudes Amont faites par les PME

### Indicateurs

La DGA ne souhaite pas publier d'indicateurs.



Bruno Crescent  
Directeur des Achats et de l'Immobilier

Depuis deux ans, EDF fait partie des grands comptes signataires du Pacte PME. L'objectif pour notre entreprise est de faciliter le recours aux PME dans la perspective de l'émergence de nouvelles entreprises de stature mondiale.

Dans un contexte de réduction de ses dépenses d'achats, EDF souhaite clairement s'engager vers un renforcement de ses relations avec les PME dynamiques et innovantes en ouvrant volontairement son panel fournisseurs. EDF reste persuadé que dans un univers concurrentiel de plus en plus prégnant, les leaders de demain seront ceux qui auront su profiter du dynamisme et de l'énergie du tissu des PME françaises.

Plus concrètement, et ce depuis maintenant un an, par l'entremise d'OSEO/Comité Richelieu, la Direction des achats d'EDF est en contact régulier avec des fournisseurs potentiels issus du secteur des PME françaises, gisement des emplois de demain. EDF participe aux [met] organisés par ce comité, qui ont pour objectif de mettre en présence des PME innovantes sur un secteur donné avec des grands donneurs d'ordres.

Des pistes nouvelles de collaboration se dessinent, au service de la compétitivité de notre économie.

Par ce partenariat novateur, la Direction des Achats d'EDF tient à témoigner de tout le soutien qu'elle apporte à cette initiative ambitieuse.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	21
Nombre d'expert participant du grand compte	13
Nombre d'expression d'intérêt*	36

#### Evénements collectifs

- Eco-industrie
- Voix sur IP
- Audit et efficacité énergétique
- Equipements de protection individuelle
- Technologies Wireless

#### Evénements organisés à la demande du grand compte

- Matériel électrique
- Informatique et Télécom

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 25 septembre 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 44

Actions à suivre :

- Suivi de la mise en place de la procédure de référencement sur l'espace fournisseurs du portail [www.edf.com](http://www.edf.com)
- Identification de nouvelles thématiques pour l'organisation de rencontres technologiques dans le cadre du Pacte PME
- Mise en place d'un Forum de l'Innovation dans le cadre du projet Sourcing Achat
- Organisation d'un échange d'expérience en 2007 incluant l'aspect propriété intellectuelle



Olivier Appert  
Président

Il y a 20 ans, l'IFP faisait oeuvre de pionnier dans l'accompagnement technologique des PME.

Le 7 mars 2006, l'IFP accueillait à Lyon le premier Forum du financement de l'innovation et de la compétitivité manifestant ainsi sa volonté de soutenir une initiative correspondant pleinement à sa politique active de partenariat avec les PME.

Dans le prolongement des Forums, l'IFP signait également le Pacte PME. L'IFP entend renouveler son adhésion au Pacte et favoriser ainsi le développement des entreprises innovantes par la mise à disposition de son expertise et de ses compétences.

En renforçant leur compétitivité et leur performance, l'IFP participe indirectement à la création de richesse et d'emplois, répondant ainsi à ses missions statutaires d'intérêt général.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	60
Nombre d'expert participant du grand compte	3
Nombre d'expression d'intérêt*	15

#### Evénements collectifs

- Audit et efficacité énergétique
- Métallurgie des poudres métalliques
- Gestion du patrimoine documentaire et analyse sémantique

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 6 décembre 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 12

Actions à suivre :

- Mise en place d'une réunion [met] sur des thématiques d'intérêts pour l'IFP
- Préciser le fond de capital-risque/capital-développement
- Préciser la politique de l'IFP sur :
  - La prise de participation financière
  - Le rôle d'accompagnement de l'IFP pour les PME innovantes mais à faibles capacités financières
  - Les opportunités internationales en liaison avec les 5 centres de résultats.

### Indicateurs

Périmètre des indicateurs : Achats France hors groupe sur l'année 2005

Chiffres

Total Achats	98, 8 M€
Part des PME 250/50 M€	29,2%
Nombre de PME	957
Part des PME 1000/100 M€	33,9%
Nombre de PME	1027

## La Poste



Didier Négiar  
Directeur des Achats  
et de l'Optimisation des Coûts  
Direction des Systèmes d'information

Le Groupe La Poste s'est engagé dans le Pacte PME en lien avec les valeurs qui sont les siennes à savoir proximité, responsabilité et modernité.

Tout au long de l'année 2006, dans le cadre de nos activités nous avons renforcé nos relations avec le tissu des PME innovantes et au travers de nos contacts, tant du côté de la Direction des Achats que de la Direction de l'Innovation (DIDES), La Poste a gardé à l'esprit les engagements de ce Pacte. Ainsi, les réunions d'échange et de présentation organisées entre La Poste et certaines PME ont permis de mieux présenter les besoins du Groupe en termes d'achats, de développement et d'innovation.

Cette démarche s'est notamment traduite par "la journée La Poste" organisée en partenariat avec OSEO le 5 décembre. Elle s'est aussi traduite par l'ouverture en décembre 2006 d'un espace dédié aux fournisseurs au sein du site institutionnel "La Poste.fr" contribuant à permettre une meilleure compréhension de notre Groupe et de son fonctionnement vis-à-vis de tous nos fournisseurs potentiels. Toutes ces initiatives démontrent l'engagement et l'envie du Groupe de contribuer à l'émergence et au développement des PME innovantes dans un contexte réglementaire qui est celui de notre Groupe aujourd'hui.

L'année 2007 doit permettre une consolidation de ces actions et de ces démarches et ainsi renforcer le rôle de la Poste dans la vie et le développement économique et social de notre pays.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	61
Nombre d'expert participant du grand compte	12
Nombre d'expression d'intérêt*	122

#### Evénements collectifs

- Eco-industrie

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Nouvelles technologies au service du groupe La Poste

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 29 novembre 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 11

Actions à suivre :

- Nouvelles thématiques à identifier pour la mise en place d'un [met]
- Mise en ligne des appels d'offres sur le site de La Poste et mise en place du CV anonyme
- Amélioration du retour de La Poste sur les raisons de non-sélection
- Problématique de la PI

### Indicateurs

Achats France hors-groupe sur l'exercice 2005

Chiffres

Total Achats	3 348 M€
Part des PME 250/50 M€	28,5%
Nombre de PME	45 940
Part des PME 1000/100 M€	36,1%
Nombre de PME	47 041

## MBDA



### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	94
Nombre d'expert participant du grand compte	9
Nombre d'expression d'intérêt*	20

#### Evénements collectifs

- Eco-industrie
- Calcul et simulation en mécanique
- Métallurgie des poudres métalliques
- Composites thermoplastiques de structure et transformation
- Gestion du patrimoine documentaire et analyse sémantique

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 15 décembre 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 12

Actions à suivre :

- Amélioration de la visibilité des PME déjà fournisseurs de MBDA auprès d'autres directions Achats potentiellement intéressées par les produits ou compétences des PME.
- Utilisation du Pacte PME par les acheteurs de MBDA lors desancements des RFI.
- Utilisation du programme [met] du Pacte PME pour le projet ITP.

### Indicateurs

MBDA ne souhaite pas publier d'indicateurs.

## Ministère de l'Intérieur et de l'Aménagement du Territoire Direction Générale de la Police Nationale



Joel Fily  
Directeur de l'Administration  
de la Police Nationale

Le spectre des interventions technologiques de la direction de l'administration de la police nationale a conduit tout naturellement à se tourner vers le tissu riche, souple et innovant des petites et moyennes entreprises.

En signant le pacte de mobilisation positive des grands comptes en faveur des PME innovantes, j'ai voulu développer, en les formalisant au moyen d'objectifs clairs et de rendez-vous réguliers, les relations qui s'étaient déjà nouées avec nombre d'entre elles.

Ces relations ont, en 2006, pris la forme d'échanges très fructueux qui ont permis à la DAPN d'appréhender les propositions de nombreuses PME à haute valeur technologique - par exemple dans le domaine de la biométrie - et, en retour, à celles-ci de mieux cerner les attentes de la DAPN et les problématiques qui sont les siennes en matière d'achat public.

Je souhaite que ce dialogue entre Etat et PME se poursuive et s'approfondisse au cours de l'année 2007 afin de permettre aux acteurs le nourrissant de partager au mieux les gains économiques que leur richesses humaines et leurs compétences respectives peuvent créer en se conjuguant.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	176
Nombre d'expert participant du grand compte	31
Nombre d'expression d'intérêt*	208

#### Evénements collectifs

- Bio-sécurité

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Biométrie

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 11 janvier 2007

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 5

Actions à suivre :

- Mise en place de réunions [met] pour 2007

#### Indicateurs

Périmètre des indicateurs :

Achats de la DGPN pour l'année 2005

Total Achats	43,9 M€
Part des PME 250/50 M€	40,2%
Nombre de PME	24
Part des PME 1000/100 M€	41,0%
Nombre de PME	26

## Microsoft France



Bertrand Launay  
Directeur Division PME/PMI  
Collectivités locales et Partenaires

Nous avons décidé en septembre 2005 de participer à l'initiative Pacte PME du Comité Richelieu pour se rapprocher encore des PME et par là même prouver notre ouverture à toutes les initiatives originales qui pourraient améliorer nos relations et notre compréhension des PME.

Les PME représentent pour MS France un marché très important bien sûr, mais c'est aussi un écosystème de milliers de PME partenaires de MS qui développent leurs activités quotidiennes autour de nos produits. Nous avons d'ailleurs de multiples programmes d'aide nous permettant d'adresser ces milliers de PME partenaires actives autour des nouvelles technologies de l'information (formations, marketing, ...).

Nous développons aussi depuis quelques années des programmes qui sortent du cadre purement "client/fournisseur" avec des initiatives visant à aider les start up /éditeurs de logiciels à se développer, ou les PME à récupérer des subventions Européennes pour leurs projets innovants autour des technologies de l'information (IT). C'est dans ce cadre que le Pacte PME nous a intéressé, en particulier sur les points suivants :

- Mise en relation directe avec des start up ou PME innovantes dans les domaines IT qui nous concernent (Sécurité, Internet, ...). Ceci pour nous permettre d'identifier des start up potentiellement partenaires de Microsoft.

- Analyse de nos fournisseurs via l'INSEE afin de mieux connaître la part de nos achats allant vers les PME plutôt que vers les Grands Comptes. Nous n'avons aucune étude précise sur le sujet.

A l'avenir nous souhaiterions que les aspects IT (technologie de l'information) soient encore plus au centre encore des activités du Pacte PME, car notre légitimité est là, et le marché français se trouve être extrêmement riche de PME innovantes dans le domaine.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	10
Nombre d'expert participant du grand compte	2
Nombre d'expression d'intérêt*	10

#### Evénements collectifs

- Pas de participation en 2006.

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Sécurité informatique

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 12 février 2007

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 5

Actions à suivre :

- Pas de réunion REX en 2006

#### Indicateurs

Périmètre des indicateurs : Achats France hors groupe sur l'exercice glissant juillet 2005/juin 2006.

Périmètre des indicateurs : Achat France hors groupe 2005

Total Achats	131,9 M€
Part des PME 250/50 M€	30,8%
Nombre de PME	466
Part des PME 1000/100 M€	33,0%
Nombre de PME	500

## Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie



Jean-Baptiste Hy  
Directeur Division PME/PMI  
Directeur de l'Agence Centrale des Achats

L'intérêt de l'acheteur public est de pouvoir compter sur un tissu économique diversifié, lui évitant de se trouver en face de fournisseurs en situation dominante.

C'est aussi souvent de PME que peuvent surgir des innovations technologiques susceptibles d'améliorer le fonctionnement des services. Dans cet esprit, l'Agence centrale des achats coopère via le Pacte PME avec le Comité Richelieu et OSÉO, agence issue du rapprochement de l'Agence nationale de valorisation de la recherche et de la Banque de développement des PME. Afin de mesurer l'impact des achats du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie sur le tissu économique français, L'Agence procède, avec l'aide de l'INSEE, à un examen statistique de ses données. Il en ressort, qu'en 2005, près de 70% des fournisseurs du Ministère sont des PME (au sens du Code des marchés).

Sur un total de 22 822 PME, 9502 sont des entreprises de moins de 4 salariés (41,6%) et 5 715 emploient de 5 à 9 salariés (25%). Le poids financier des commandes est extrêmement variable selon les secteurs d'activité.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	91
Nombre d'expert participant du grand compte	6
Nombre d'expression d'intérêt*	33

#### Evénements collectifs

- Audit et efficacité énergétique
- Nano-matériaux pour l'aéronautique et l'automobile
- Composites thermoplastiques de structure et transformation
- Gestion du patrimoine documentaire et analyse sémantique

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Voix sur IP

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 30 janvier 2007

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 12

Actions à suivre :

- Demande de visibilité sur les besoins en amont
- Accès aux experts techniques avant la définition du cahier des charges
- Amélioration des délais de vérification
- Avances en matière de R&D
- Amélioration des points d'entrée, des mécanismes de transmission de l'information, et de détection des besoins

#### Indicateurs

Périmètre des indicateurs : Achats en 2005 à des entreprises identifiées par un n° SIREN (inconnues de SUSE = 5,3%) - Chiffres

Total Achats	1 817,1 M€
Part des PME 250/50 M€	19,8%
Nombre de PME	25 355
Part des PME 1000/100 M€	22,5%
Nombre de PME	26 227

## Ministère des Transports, de l'Équipement, du Tourisme et de la Mer



Monique Liébert-Champagne,  
Directrice des affaires juridiques,  
informatiques et logistiques

Voilà plus d'un an et demi que le ministère a signé le Pacte PME. L'heure est donc à un premier bilan.

Tout au long de 2006, le ministère des Transports, de l'Équipement, du Tourisme et de la Mer a répondu présent aux diverses réunions thématiques organisées dans le cadre du programme de mise en relation avec des PME innovantes.

Il a rencontré des entreprises qui possèdent un enthousiasme à créer, un savoir-faire pointu et des compétences professionnelles dans des domaines à fort contenu innovant. Ces réunions ont permis à notre ministère de prendre connaissance des dernières évolutions technologiques.

Le 7 décembre 2006 a été organisé un premier retour d'expérience en présence de membres du Comité Richelieu, d'OSEO et de représentants des petites et moyennes entreprises. La mission des achats a ainsi répondu aux nombreuses questions sur les difficultés rencontrées par les PME dans le cadre plus général de la modernisation en cours des achats de l'Etat.

Cet échange a été très riche en enseignements. Pour ma part, j'en retiens deux qui me semblent très importants : les PME souffrent d'un manque de visibilité sur l'activité de notre ministère et elles ont de réelles difficultés pour identifier les "bons" interlocuteurs.

Forte de ce constat, j'ai donné mon plein accord aux deux priorités que s'est fixée la mission des achats pour l'année à venir :

- apporter le niveau d'information nécessaire sur l'organisation et le fonctionnement des services du ministère dans un double souci de lisibilité et de transparence de l'action publique,

- faciliter le contact entre les PME et les responsables et/ou acheteurs dans des domaines à fort contenu innovant.

La constitution progressive d'un réseau relais et la mise en ligne des activités liées au Pacte PME sur un site intranet dédié à l'achat devraient combler ce manque et créer un nouveau dynamisme.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	141
Nombre d'expert participant du grand compte	6
Nombre d'expression d'intérêt*	29

#### Evénements collectifs

- Eco-industrie
- Bio-sécurité
- Calcul et simulation en mécanique
- Voix sur IP
- Equipements de protection individuelle
- Gestion du patrimoine documentaire et analyse sémantique

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 7 décembre 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 17

Actions à suivre :

- Amélioration de la définition des raisons de non sélection
- Politique en matière d'offres groupées : mise en place d'un partenariat avec le Pacte PME pour relayer de l'information aux PME innovantes
- Contrats en indirect : précisions à apporter sur les maîtres d'oeuvre du Minequip
- Développement dans le cadre du Pacte PME d'une meilleure information des PME en amont des appels d'offres

#### Indicateurs

La Direction de la Recherche et de l'Animation du Réseau Scientifique (DRAST) ne souhaite pas publier d'indicateurs.

## RATP



Olivier Duthuit  
Directeur des Achats et de la Logistique

La RATP a adhéré au Pacte PME dans le cadre de sa politique Achats générale pour favoriser l'ouverture à l'innovation de l'entreprise en lui donnant accès à de nouveaux fournisseurs, et mieux identifier les contraintes de l'accès aux clients institutionnels par les PME pour fluidifier les relations.

A l'issue d'une année de fonctionnement, des présentations croisées PME / RATP ont permis de partager les attentes des parties. Une synthèse des attentes des PME a pu être présentée dans le journal interne de l'entreprise. Une mesure de la part des PME dans le chiffre d'affaires achats de la RATP a par ailleurs été initialisée.

Pour 2007, la RATP souhaite approfondir les relations initiées. Un premier point d'étape sera établi pour introduire des objectifs spécifiques aux PME dans certaines de nos 56 politiques Achats de segments.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	146
Nombre d'expert participant du grand compte	7
Nombre d'expression d'intérêt*	31

#### Evénements collectifs

- Eco-industrie
- Bio-sécurité
- Calcul et simulation en mécanique
- Audit et efficacité énergétique
- Equipements de protection individuelle
- Composites thermoplastiques de structure et transformation
- Technologies Wireless

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 26 avril 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 9

Actions à suivre :

- Organisation de réunions où les acheteurs et les prescripteurs de la RATP pourraient présenter leurs nouveaux projets avec une déclinaison affinée de leurs besoins
- Précisions sur la politique de la RATP en matière d'offres groupées

#### Indicateurs

Achats France hors groupe 2005

Chiffres

Total Achats	1 808,6 M€
Part des PME 250/50 M€	13,7%
Nombre de PME	3003
Part des PME 1000/100 M€	16,4%
Nombre de PME	3213

## Renault Réginnov



Jean-Pierre Miraille  
Secrétaire Général de la Recherche

Concernant Renault c'est le GIE Reginnov qui a signé le Pacte PME.

Le GIE a pour vocation de négocier et de conclure les contrats et marchés relatifs aux activités de recherches et études avancées, dans le cadre des objectifs définis par la Direction de la Recherche de Renault.

Ces activités de recherche et innovation font naturellement appel à des collaborations avec des PME innovantes.

Le Pacte PME, qui propose un point d'accès structuré aux PME innovantes, permet donc d'élargir notre connaissance des entreprises qui peuvent proposer des innovations dans le domaine de l'automobile.

Par exemple, en 2006, Renault a participé à un certain nombre de rencontres PME du programme [met] dans des domaines aussi différents que les technologies wireless ou les composites thermoplastiques.

Dans le futur, l'utilisation de ces opportunités de rencontre de sociétés nouvelles et la participation au programme d'échange d'expériences avec les PME devront être accentuées, et l'éventualité d'un accroissement du périmètre concerné pourra être envisagé.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	33
Nombre d'expert participant du grand compte	3
Nombre d'expression d'intérêt*	22

#### Evénements collectifs

- Composites thermoplastiques de structure et transformation
- Technologies Wireless

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 14 février 2007

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 14

Les réponses à l'enquête, portant sur les achats du groupe Renault et non spécifiquement sur ceux de Renault Réginnov, ne sont pas pris en compte dans le présent rapport. Les souhaits exprimés par les PME pendant la réunion du 14 février 2006 seront relayés à la Direction Achats du groupe.

#### Indicateurs

Périmètre des indicateurs : Achats Recherche hors groupe de France Renault-Réginnov en 2005

Total Achats	10,5 M€
Part des PME 250/50 M€	45,7%
Nombre de PME	73
Part des PME 1000/100 M€	49,1%
Nombre de PME	77

## Rhodia



Gilles Auffret  
Directeur Général en charge  
des Opérations

Le Groupe Rhodia achète pour plus de 3 milliards d'Euros en Biens et Services. Faire appel aux capacités d'innovation et de créativité de nos fournisseurs, dans une démarche de partenariat gagnant-gagnant, est un enjeu important pour soutenir la croissance du groupe dans les années à venir.

La démarche du Pacte PME, proposé par OSÉO et le Comité Richelieu et à laquelle nous avons adhéré, nous donne précisément un cadre structuré pour identifier et mettre en place des programmes de travail concrets avec les meilleures PME innovantes.

Une première rencontre d'échanges entre 11 PME et des représentants de Rhodia (directeurs de recherche, chercheurs, acheteurs, représentants de ingénierie et de la technologie), sur des thématiques précises intéressant Rhodia, s'est ainsi tenue le 27 Novembre à Lyon. Les échanges, dont la qualité a été soulignée par tous les participants, ont permis d'identifier très concrètement des projets communs.

Il nous reste à poursuivre et à étendre la démarche et, bien évidemment, à mener à terme les projets engagés.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	10
Nombre d'expert participant du grand compte	10
Nombre d'expression d'intérêt*	54

#### Evénements collectifs

- Aucun en 2006

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- R&D Chimie

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 12 janvier 2007

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 3

Actions à suivre :

- Suivi de la participation des PME aux projets du pôle Axelera via le représentant Rhodia
- Augmentation de la part des PME dans les projets labellisés par le pôle AXELERA
- Organisation d'une réunion de présentation des Achats et des besoins de Rhodia en 2007.

#### Indicateurs

Périmètre des indicateurs : Achats France hors groupe 2006 sur les domaines d'achats suivants :

- Matières premières
- Matières premières non-stratégiques
- Fournitures industrielles
- Prestations industrielles

Total Achats	458,7 M€
Part des PME 250/50 M€	12,6%
Nombre de PME	1182
Part des PME 1000/100 M€	17,3%
Nombre de PME	1262

## Schlumberger



Olivier Peyret  
Président Directeur General d'Etudes  
et Productions

La démocratisation et la globalisation de la R&D conduisent les grandes entreprises à diversifier les sources d'idées et de technologies à l'extérieur du cadre traditionnel de R&D mené en interne.

C'est dans cet esprit d'ouverture que nous avons signé le Pacte PME en Septembre 2006 afin de mettre en pratique ce nouveau modèle de l'"Open Innovation". Les énergies fossiles -et tout particulièrement les hydrocarbures- seront encore pour les décennies à venir notre principale source d'énergie. Si les réserves sont là, elles sont de plus en plus difficiles à localiser, à atteindre et à extraire. Aussi, faut-il faire appel à de nouvelles technologies de plus en plus performantes pour produire ces ressources dans des conditions économiques et environnementales satisfaisantes.

Pour y parvenir, il nous faut combiner vitesse d'exécution, intégration de technologies pluridisciplinaires et fiabilité. Ces critères, nous ne les maîtriserons bien que si nous nous connectons à un réseau efficace de partenaires regroupant grandes entreprises, PME et universités.

Le Pacte PME est l'un des noeuds du réseau. La journée portes-ouvertes organisée l'automne dernier dans notre Centre de Technologie de Clamart en partenariat avec OSEO et le Comité Richelieu porte ses fruits. Des contrats ont déjà été signés et des rencontres plus ciblées sont prévues tout au long de l'année 2007.

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	83
Nombre d'expert participant du grand compte	11
Nombre d'expression d'intérêt*	114

#### Evénements collectifs

- Calcul et simulation en mécanique
- Technologies Wireless

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Mécatronique et robotique embarquée / capteurs

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Pas de réunion REX en 2006

#### Indicateurs

Périmètre des indicateurs : Achats France hors groupe 2006

Total Achats	214,5 M€
Part des PME 250/50 M€	43,6%
Nombre de PME	213
Part des PME 1000/100 M€	64,1%
Nombre de PME	239

## Schneider Electric



Eric Pilaud  
Vice-Président Exécutif  
Directeur Général Strategy, Customer  
& Services & Projects Business Unit

*Nous savons que la bataille de la compétitivité se gagnera par l'innovation.*

*Dans ce contexte, deux facteurs sont primordiaux, la vitesse et la pluridisciplinarité.*

*Par leur proximité, leur agilité, et leurs spécificités, les PME constituent de véritables leviers pour l'innovation.*

*En choisissant de soutenir les actions menées dans le cadre du Pacte PME, nous démontrons notre volonté d'enrichir nos relations avec les PME/PMI innovantes dans les domaines qui nous concernent ou nous concerneront demain.*

*C'est un pas supplémentaire sur le chemin de l'innovation !*

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	19
Nombre d'expert participant du grand compte	3
Nombre d'expression d'intérêt*	20

#### Evénements collectifs

- Audit et efficacité énergétique

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 5 février 2007

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 18

Actions à suivre :

- Partenariat sur la durée
- Liste des gérants de réseau à transmettre par Schneider Electric
- Mise en place d'une boîte à idées dédiée sur le site Pacte PME
- Identification des thèmes d'intérêts de Schneider Electric pour des rencontres avec des PME innovantes

#### Indicateurs

Périmètre des indicateurs : Achats Schneider Electric France hors groupe 2006

Total Achats	NC
Part des PME 250/50 M€	29,6%
Nombre de PME	4463
Part des PME 1000/100 M€	37,9%
Nombre de PME	4778

## Siemens



François Gerin  
Directeur Général Adjoint

*Notre objectif est de nous engager à faciliter les démarches des PME de haute technologie dans les opérations que nous pouvons mener ensemble, en améliorant les relations qui existaient déjà avec certaines d'entre elles.*

*En particulier, conformément aux souhaits déjà exprimés par celles-ci, ces améliorations porteront sur l'expression de besoins de Siemens, en faisant connaître les acheteurs "leaders", les grilles d'opportunités pour déterminer le panel des PME pertinentes sur des besoins précis (ex. projets), et la capacité à travailler par métiers du groupe.*

*Par ailleurs, les référencement sont d'ores et déjà facilités pour les PME ayant manifesté leur intérêt pour travailler avec le groupe : celles avec lesquelles des possibilités de fructueuse collaboration sont apparues lors des rencontres de présentation organisées par le Pacte PME se voient invitées à s'inscrire dans le système de référencement mondial du groupe.*

*Bien entendu, ces actions seront suivies de mesures de satisfaction des PME concernées, et dans la mesure du possible, des rencontres annuelles entre entités et vendeurs des PME seront organisées.*

*L'objectif demeure de pouvoir accélérer les développements des entités en collaborant avec les PME disposant des technologies pertinentes pour celles-ci, dans le respect des règles habituelles de partenariat (comme par exemple la propriété intellectuelle de chacun).*

### Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes

Nombre de PME présentées	22
Nombre d'expert participant du grand compte	1
Nombre d'expression d'intérêt*	10

#### Evénements collectifs

- Sécurité des biens et des personnes

#### Evénement organisé à la demande du grand compte

- Aucun en 2006

### Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes

Date de réunion : 2 février 2007

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 11

Actions à suivre :

- Relais des attentes des PME sur la visibilité des projets et l'expression des besoins auprès des différents interlocuteurs du groupe
- Identification des grands projets par métier à définir par Siemens
- Lien Internet vers l'outil de référencement de Siemens à diffuser via le Pacte PME
- Organisation d'une réunion de présentation des besoins et des différents programmes

#### Indicateurs

Périmètre des indicateurs : Achats de Siemens VDO

Le principe des indicateurs est acquis mais leur traitement par l'INSEE n'a pu être effectué à temps pour la parution du présent rapport.



**Bernard Claro**  
Directeur des Achats

Le Pacte PME, et plus particulièrement les rencontres thématiques régulièrement organisées par OSEO / Comité Richelieu auxquelles nous participons activement, permettent à nos acheteurs de mieux connaître les PME innovantes et de préciser les attentes de la SNCF vis-à-vis de ces entreprises.

Nous ne doutons pas de l'intérêt d'une veille technologique active, notamment dans des secteurs pour lesquels des évolutions majeures sont annoncées ou prévisibles, tels le téléaffichage ou les télécommunications, ce qui nous a en outre conduit à faciliter les contacts entre ces PME innovantes et la Direction de l'Innovation et de la Recherche de la SNCF.

Mais je me dois de souligner que l'état actuel de la législation en matière d'achat public ne nous autorise pas à réserver une part de nos marchés aux PME, comme cela se pratique aux Etats-Unis en prenant appui sur le "Small Business Act".

**Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes**

Nombre de PME présentées	97
Nombre d'expert participant du grand compte	11
Nombre d'expression d'intérêt*	68

**Evénements collectifs**

- Eco-industrie
- Calcul et simulation en mécanique
- Audit et efficacité énergétique
- Métallurgie des poudres métalliques
- Equipements de protection individuelle

**Evénement organisé à la demande du grand compte**

- Téléaffichage et Télécommunications

**Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes**

Date de réunion : 18 octobre 2006

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 26

Actions à suivre :

- Diffusion de l'organigramme mis à jour de la SNCF aux PME inscrites au Pacte PME (transmis en janvier 2007)

**Indicateurs**

Périmètre des indicateurs :

Achats France hors groupe 2006

Chiffres

Total Achats	5 808, 9 M€
Part des PME 250/50 M€	11,7%
Nombre de PME	28723
Part des PME 1000/100 M€	20,9%
Nombre de PME	29644



**Dominique Vernay**  
Directeur Technique Thales  
Président du Pôle System@tic Paris Région

Il est de tradition dans notre pays d'opposer le monde des grandes entreprises et celui des PME.

Chez Thales, nous ne partageons pas cette analyse et pensons que grandes et petites entreprises sont interdépendantes et participent à un écosystème, qui doit chercher à s'améliorer en faisant appel à la coopération et à l'innovation. C'est la raison pour laquelle notre groupe s'est largement impliqué dans l'initiative des pôles de compétitivité et a signé en 2005 le Pacte PME. Depuis cette date, et spécialement en 2006, de nombreux représentants de services de Recherche et Développement et des services Achats du groupe ont interagi avec des PME dans le cadre notamment des rencontres PME/grands comptes sur des thèmes d'intérêt général ou spécifique.

C'est à travers ce type de rencontres que nous découvrons de nouvelles PME innovantes capables d'apporter un élément de différenciation dans l'offre Thales, soit directement, soit dans le cadre d'un développement collaboratif.

Je suis convaincu que la dynamique lancée en 2005 saura prendre de l'ampleur pour un intérêt partagé, celui de notre économie et de notre développement.

**Participation au programme de mise en relation avec des PME innovantes**

Nombre de PME présentées	192
Nombre d'expert participant du grand compte	12
Nombre d'expression d'intérêt*	69

**Evénements collectifs**

- Eco-industrie
- Bio-sécurité
- Calcul et simulation en mécanique
- Composites thermoplastiques de structure et transformation
- Traitement du signal Radar
- Gestion patrimoine doc. et analyse sémantique
- Technologies Wireless

**Evénement organisé à la demande du grand compte**

- Radars et balises

**Participation au programme d'échange d'expériences avec les PME sous-traitantes**

Date de réunion : 5 avril 2007

Nombre de PME ayant répondu à l'enquête : 26

Actions à suivre :

- Visibilité sur les grands axes Achats et les besoins à long terme de Thales
- Précisions sur le cadre juridique de la propriété industrielle
- Mise en place d'offres groupées
- Précisions sur la stratégie d'externalisation & politique de référencement

**Indicateurs**

Périmètre des indicateurs :

Achats France hors groupe 2005

Total Achats	1 517, 5 M€
Part des PME 250/50 M€	7,2%
Nombre de PME	107
Part des PME 1000/100 M€	10,9%
Nombre de PME	126

## Bruker Biospin



Christian Brévard  
Président du Directoire

La société Bruker BioSpin, société de haute technologie spécialisée en instrumentation scientifique, porte une attention critique à son environnement fournisseur, stratégique.

Dans cette optique, nous favorisons l'émergence d'une relation Client-PME-Fournisseur équilibrée, en mettant en place des accords cadres techniques tout en permettant à la PME choisie d'évoluer dans un contexte technique pointu et en l'aidant autant que de besoin pour améliorer ses processus tout en respectant nos procédures ISO 9001 / 2000.

Cette stratégie a largement porté ses fruits dans le domaine de la tôlerie fine, à l'extrusion par soufflage des coques pour les aimants d'Imagerie par Résonance Magnétique à bobine supraconductrice et également pour les dewars de ces aimants.

## Bull



Didier Lamouche  
Président-Directeur Général

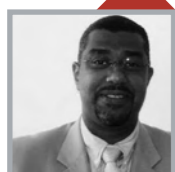
En septembre 2006, Bull signait le Pacte PME, signifiant ainsi son engagement en faveur du développement des PME innovantes. Cet engagement s'inscrit pleinement dans la politique de Bull visant à faire de l'innovation un axe prioritaire pour son développement. En effet, l'innovation repose aujourd'hui sur des acteurs pluridisciplinaires, interconnectés, associant des expertises multiples, provenant de l'industrie comme des centres de recherche scientifique.

Bull se positionne ainsi clairement en fédérateur des savoir-faire et s'appuie pour cela sur un réseau de partenaires qui laisse une place grandissante aux PME. Certaines d'entre elles sont déjà aux côtés de Bull pour le développement de produits industriels ou pour la conception de produits du futur.

De plus, cet engagement auprès des PME s'inscrit dans une politique d'innovation globale, associant les systèmes ouverts et les logiciels libres, des centres de développement régionaux aptes à nouer des liens étroits avec des acteurs locaux et une très forte implication dans les pôles de compétitivité aux côtés d'entreprises de taille moyenne et de startup.

Pour compléter ce dispositif, Bull mettra en place en 2007 des indicateurs qui permettront au groupe et à ses partenaires de mesurer les progrès réalisés dans le cadre du Pacte PME montrant ainsi clairement la volonté du groupe de s'engager pleinement avec les PME.

## Capsugel



Hassan Benhameur  
Vice-Président Business Development

Capsugel, division du groupe Pfizer, est le leader mondial de la gélule avec dix sites à travers le monde et 150 milliards de gélules vendues en 2006, soit 50% de parts de marché. L'entreprise est fortement implantée en France avec deux usines, l'une à Colmar, l'autre à Ploërmel, spécialisées dans la fabrication, la recherche et le développement de nouveaux produits.

Capsugel reflète entièrement l'état d'esprit insufflé par le pôle "Innovations Thérapeutiques". En effet, au-delà de la création et de la pérennisation des emplois (plus de 38 % de croissance d'effectif en R&D en 10 ans), Capsugel élargit son champ d'activité en développant des produits innovants pour l'industrie pharmaceutique et apparentée. Cette démarche nécessite une approche novatrice des affaires basée sur une vision mondiale et locale.

Cela nécessite une collaboration privilégiée avec des PME partageant cette approche, c'est-à-dire la capacité d'innover, de résoudre les problèmes posés et une ouverture vers l'international.

## Ericsson France



Guy Roussel  
Président Ericsson France

La réussite et le succès de grands groupes sont étroitement liés à l'existence de PME innovantes, qui contribuent à dynamiser le marché en participant au développement du tissu économique et en créant des emplois. Fort de ces constats, Ericsson France, impliqué dans l'économie locale et créateur d'emplois, a signé le Pacte PME. Au-delà du rôle citoyen de cette signature, Ericsson France exprime ainsi des attentes très concrètes et opérationnelles : il est en effet crucial pour nous de pouvoir nous appuyer sur des partenaires extérieurs pour faire évoluer et concevoir de nouvelles solutions. Le Pacte PME propose un cadre très favorable pour établir des liens avec ces PME innovantes. Outil de promotion et de développement de l'innovation, le Pacte PME est, à nos yeux, moteur pour la croissance et contribue à la réduction de la fracture sociale.

## Ingenico



David Znaty  
Président-Directeur Général

Ingenico est une société française internationale, moyenne par la taille et innovante par son esprit et les solutions qu'elle propose. Nous considérons le Pacte PME comme un vecteur important d'intégration dans le tissu économique mondial, aussi bien pour ce qui concerne l'activité des PME innovantes signataires, que pour Ingenico qui se doit d'offrir les solutions les plus performantes à ses clients.

Ingenico a souhaité être partie prenante du Pacte PME et faire partager son expérience d'entreprise de stature mondiale pour ouvrir des portes et faciliter le développement des PME les plus innovantes. Elle-même entreprise de haute technologie, Ingenico se doit aussi d'identifier au bon moment les entreprises qui peuvent lui apporter une valeur ajoutée pour le développement de ses produits et de ses solutions de transaction et de paiement sécurisées. L'innovation passe par une ouverture vers le monde extérieur, d'où l'intérêt du Pacte PME et d'échanges avec notre R&D.

## Laboratoires Pierre Fabre



Eric Ducournau  
Secrétaire Général

En s'engageant dans le Pacte PME Pierre Fabre se souvient de ses débuts, il y a moins de 40 ans, lorsqu'elle était elle-même une PME. Par cet acte formel, l'entreprise symbolise aussi une façon de travailler dont son fondateur et dirigeant a fait un acte de foi et qui veut qu'une entreprise ne se développe bien que dans un environnement qui se développe également.

C'est ce qui a conduit Monsieur Pierre Fabre, depuis le début de sa vie professionnelle, à aider, accompagner, encourager tous les créateurs d'entreprise de la région d'origine de la société, qui reste toujours son principal bassin d'emplois.

## Lexmark International



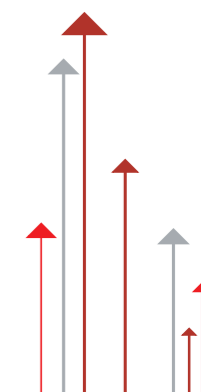
Renaud Deschamps  
Directeur Général France

Lexmark est une entreprise multinationale qui conçoit, fabrique et distribue des matériels et solutions d'impression pour tout type de client, du particulier aux grandes entreprises. Dans un secteur très compétitif, maîtrisant des technologies très variées telles que la chimie, l'optique, la mécanique, l'électronique et bien sûr le logiciel, nous sommes constamment à la recherche de PME innovantes, proches de leurs clients et à l'écoute de leurs attentes, dans le but de construire de possibles partenariats à valeur ajoutée. Nous sommes fiers d'adhérer pour la première année au Pacte PME, programme que nous voyons comme une opportunité de travailler avec de jeunes entreprises pour insuffler un dynamisme toujours nécessaire dans une grande entreprise comme la nôtre.

## + + RÉUSSITES + + + + + + + + + +

Rien ne vaut la communication par l'exemple.  
En voici une première série, qui sera complétée très prochainement par un document dédié aux acheteurs des grands comptes et leur montrant des exemples concrets de gains réalisés grâce à des PME innovantes.

### ■ Netral avec CEA / Rhodia / IFP / Peugeot Issy-les-Moulineaux (92130) - [www.netral.com](http://www.netral.com)



Début 2003, Netral, entreprise de quatre personnes, a initié le développement du logiciel NEURO PEX, premier logiciel commercial au monde de plans d'expériences optimaux pour modèles non-linéaires. L'objectif d'un tel logiciel est de réduire le nombre et le coût d'une démarche expérimentale (en R&D ou en production) par un choix judicieux des essais à réaliser.

Pour ce faire et face aux enjeux (gestion de la nouveauté, compétences requises, financement, délai), Netral organise un partenariat regroupant des experts universitaires (ESPCI, INRA) et quatre grands comptes (CEA, IFP, Rhodia et PSA-Peugeot-Citroën) utilisateurs potentiels de la technologie développée. L'originalité de ce partenariat réside d'une part, dans l'équilibre entre recherche fondamentale, recherche appliquée et entreprise industrielle et d'autre part, parce que c'est la plus petite entreprise (Netral) qui a fondé et qui anime le partenariat.

L'issue est très positive puisque le logiciel développé est d'une qualité supérieure aux attentes initiales et les grands comptes en sont les premiers utilisateurs. De plus, le délai est respecté et le budget modérément dépassé. Netral a apporté par ses fonds propres environ 25% du budget total de 250 k€. Les grands comptes ont financé le projet de la manière la plus simple : ils ont accepté de commander à l'avance le logiciel sur spécifications et ont organisé des paiements étalés suivant les besoins de financement de Netral. Cette confiance s'appuyait sur l'indispensable sérieux de l'entreprise et la qualité visible du travail réalisé, évalué tous les 4 mois lors de réunions regroupant tous les partenaires.

Netral avait déjà comme clients le CEA et PSA-Peugeot-Citroën. La PME est rentrée en contact avec Rhodia et l'IFP dans le cadre de conférences. De par ses compétences en réseaux de neurones, l'extension vers les plans d'expériences pour modèles non-linéaires a pu se faire pour des coûts et des risques maîtrisés, ce qui a été l'élément essentiel à l'origine du partenariat.

Le logiciel est aujourd'hui commercialisé par Netral. ST-Microelectronics et l'ESA (Agence Spatiale Européenne) sont les premiers clients externes au partenariat.

Le même type d'opération est envisagée pour un nouveau développement sur la période 2007-2009.

## ■ **Accelent** avec **Alcatel**

Paris (75017) - [www.accelent-group.com](http://www.accelent-group.com)

C'est en 2004 qu'Accelent entre en contact avec les équipes techniques d'Alcatel. Le timing est idéal puisqu'à cette période, Alcatel, déjà utilisateur d'outils de surveillance pour son réseau interne de télécommunications, fait face à une problématique particulière concernant la production de la matrice de flux de ses applications en réseau. L'équipe d'Accelent est accueillie très positivement par Alcatel ICT (Alcanet), filiale en charge de la gestion des télécommunications du groupe Alcatel. Ce dernier avait mis en place un ensemble d'outils ne donnant pas satisfaction à l'heure de produire la matrice de flux d'informations au sein de l'infrastructure de télécommunications de données de l'entreprise. L'objectif fixé à Accelent était donc clair : mettre en place un dispositif de production de la matrice de flux, et apporter les moyens d'une expertise détaillée des échanges entre les utilisateurs et les applications.

C'est à l'issue de quatre mois de tests techniques, qu'Accelent et Alcatel ont amorcé la possibilité d'une collaboration. Accelent apportait à Alcatel des avantages techniques uniques avec son système 5View d'expertise à la demande des flux sur IP. La solution permet d'identifier en temps réel ou sur une longue période tout type de trafic entre les utilisateurs et les applications informatiques, afin notamment de vérifier le fonctionnement correct des infrastructures du système d'information, et de procurer un gain de temps important aux équipes en charge de la planification des réseaux.

## ■ **Axlog Ingénierie** avec **Alstom**

Arcueil (94110) - [www.axlog.fr](http://www.axlog.fr)

C'est Alstom Power qui sollicite Axlog Ingénierie pour obtenir le logiciel wRTeX, un apport hautement technologique ne remettant pas en cause les composants de base utilisés au sein du Grand Compte (Vrtx32 Microtech Research et Windows). Classée « fournisseur d'excellence », Axlog Ingénierie accompagne depuis 1990 le groupe dans le cadre de ses activités transport et énergie : la PME innovante fournit les savoir-faire et la capacité d'innovation, permettant de garantir la maîtrise et l'amélioration des processus d'ingénierie logicielle.

Elle contribue au succès de plusieurs projets fournissant une valeur ajoutée centrée autour du logiciel : le volume d'activité annuel sur l'ensemble des entités oscille en moyenne entre 250 et 500 k€. Pour Alstom, cette solution logicielle lui permet de conserver les plateformes déjà existantes dans son système de fonctionnement, ceci tout en adaptant à moindre frais leurs fonctionnalités aux besoins de l'entreprise : transformation des solutions pour un accès en temps réel, amélioration des fonctionnalités d'IHM...

## ■ **Kayentis** avec **La Poste**

Gif-sur-Yvette (91190) - [www.kayentis.fr](http://www.kayentis.fr)

(communication conjointe entre Kayentis / La Poste / XAnge)

La Direction de l'innovation et des e-services de La Poste (DIDES) est à l'origine d'une commande de deux opérations pilotes auprès de la PME Kayentis, puis fait l'acquisition d'une centaine de stylos numériques accompagnés d'un logiciel. Cette innovation de rupture développée par la PME permet une saisie rapide des données à partir de moyens traditionnels comme l'écriture papier. Les utilisateurs potentiels de la solution Kayentis n'auront pas à changer leurs habitudes de travail (papier/stylo). Ils bénéficieront d'un gain de temps manifeste, la saisie étant instantanée et la grande fiabilité de ces stylos rendant caduques les fautes de frappe.

Reconnaissant le potentiel de la technologie de Kayentis, XAnge (fonds d'investissement dont la Poste est actionnaire majoritaire) décide d'investir 2M€ dans le capital de la PME.

## ■ **Survision** avec **MIAT / Sagem**

Rueil Malmaison (92500) - [www.survision.eu](http://www.survision.eu)

(Ministère de l'Intérieur et de l'Aménagement du Territoire)

Depuis janvier 2006, Survision assiste Sagem dans le contrat qui l'unit au MIAT (Ministère de l'Intérieur et de l'Aménagement du Territoire). La mission concerne l'équipement en système embarqué de détection de véhicules volés par lecture de plaques minéralogiques, destiné aux véhicules de Police et ceci dans tous types de conditions (fixe ou mobile, jour ou nuit).

Dans cette collaboration, la PME fournit à Sagem des licences logicielles, la réalisation de l'interface homme/machine, de même qu'un contrat de R&D. C'est ainsi que Sagem, qui bénéficie via Survision d'un haut niveau de compétences techniques sur les aspects algorithmiques, propose une solution clé en main au CTSI, département du MIAT concerné. Les performances de la solution en terme d'identification de véhicules sont très supérieures à celles qui existent en Angleterre, aujourd'hui leader dans ce domaine.

## ■ **MobileGov** avec **Microsoft**

Sophia-Antipolis (06901) - [www.mobilegov.com](http://www.mobilegov.com)

MobileGov, concepteur de solutions logicielles de sécurité, est partenaire de Microsoft. La mise en relation des deux entités a été rendue possible grâce à l'action du Pacte PME : c'est dans le cadre d'une rencontre [met] en octobre 2006, que MobileGov a présenté sa technologie brevetée à l'un des responsables de Microsoft IDEES. Cette première approche positive constitue l'élément déclencheur d'une seconde occasion d'échanges, cette fois-ci lors du Programme ID orchestré par Microsoft, qui débouche très vite sur un référencement de MobileGov chez Microsoft.

Actuellement en développement contractuel, la collaboration repose sur un développement et une application spécifique de la technologie MobileGov au programme Vista : Microsoft souhaite garantir un panel complet de solutions de sécurité dans son nouveau système d'exploitation et la solution Device Linker de MobileGov y répond. Celle-ci garantit qu'un composant de stockage de données (clé USB ou autre) ne peut être utilisé que dans une configuration préalablement définie (machine ou réseau Vista spécifique), et constitue donc l'élément de sécurité qui manquait à Vista.

Le savoir-faire de la PME innovante ainsi que la performance des outils de sécurité uniques et brevetés contribuent à l'émergence d'une issue très positive : Microsoft envisage d'obtenir l'exclusivité de la technologie Device Linker de MobileGov.

## ■ **Sparus Software** avec **Microsoft**

Paris (75009) - [www.sparus-software.com](http://www.sparus-software.com)

Sparus Software édite une suite logicielle innovante de gestion de terminaux communicants qui lève les principaux freins et objections aux déploiements des applications mobiles d'entreprise sur les réseaux sans-fil (GPRS/Edge/3G et WiFi), tout en contribuant à la réduction des coûts d'exploitation.

Conscient de la nécessité d'une console d'administration sécurisée des parcs de terminaux, Microsoft fait appel à Sparus : avec une équipe d'experts qui travaillent depuis de nombreuses années sur le sujet, la PME est capable de répondre à cette problématique, forte de sa propriété intellectuelle et de son expertise des plateformes Microsoft.

Sparus Software est aujourd'hui l'interlocuteur de Microsoft dans le domaine de la gestion des parcs de terminaux mobiles, et se positionne comme le partenaire de référence du grand compte lorsque celui-ci adresse ce besoin spécifique à ses clients en France et bientôt en Europe.

## ■ Prescom avec Thales

Montigny-le-Bretonneux (78180) - [www.prescom.fr](http://www.prescom.fr)

C'est dans le cadre du développement de systèmes de communications que Thales s'est appuyée sur les ressources de la société Prescom, en mettant en oeuvre une démarche de co-développement.

Le choix de Prescom repose sur plusieurs éléments importants : son expertise dans des projets similaires réalisés selon cette démarche de co-développement, ses compétences techniques et technologiques dans le secteur des télécommunications, ses ressources humaines et ses moyens en développements matériels et logiciels, ses capacités d'industrialisation de produits destinés à une utilisation tactique, ses installations de tests d'environnement permettant de qualifier rapidement les prototypes.

Thales a pu développer ainsi en partenariat avec Prescom de nouveaux produits. La flexibilité d'une structure légère, lui a permis de les prototyper, de les présenter à ses clients, d'y apporter des améliorations et au final de fournir un produit au plus près des exigences du client dans un délai court.

## ■ ActiCM SA avec Renault

Moirans (38430) - [www.acticm.com](http://www.acticm.com)

Renault était à la recherche d'une solution de mesure tridimensionnelle beaucoup plus rapide que les solutions mécaniques existantes : l'enjeu étant de contribuer à la réduction du temps de développement des nouveaux modèles de véhicules, d'utiliser un tel système en usine en bord de ligne et enfin d'envisager à l'avenir un système de contrôle en ligne ayant un impact direct sur la réduction des coûts liés à la non-qualité.

C'est suite à sa participation à des travaux exploratoires sur la photogrammétrie que la société ActiCM est retenue par le constructeur automobile pour déployer Advent™, un système de mesure optique entièrement automatisé et sans contact pour le contrôle et l'inspection ultra-rapide des caisses de voitures.

"Aujourd'hui, mesurer la caisse complète d'un prototype automobile nous prend huit à dix heures, contre deux heures avec le prototype Advent", précise le pilote du projet PACA (Photogrammétrie Appliquée à la Carrosserie Automobile) chez Renault.

## ■ Orga Consult avec SNCF

Paris (75009) - [www.orga-consult.ch](http://www.orga-consult.ch)

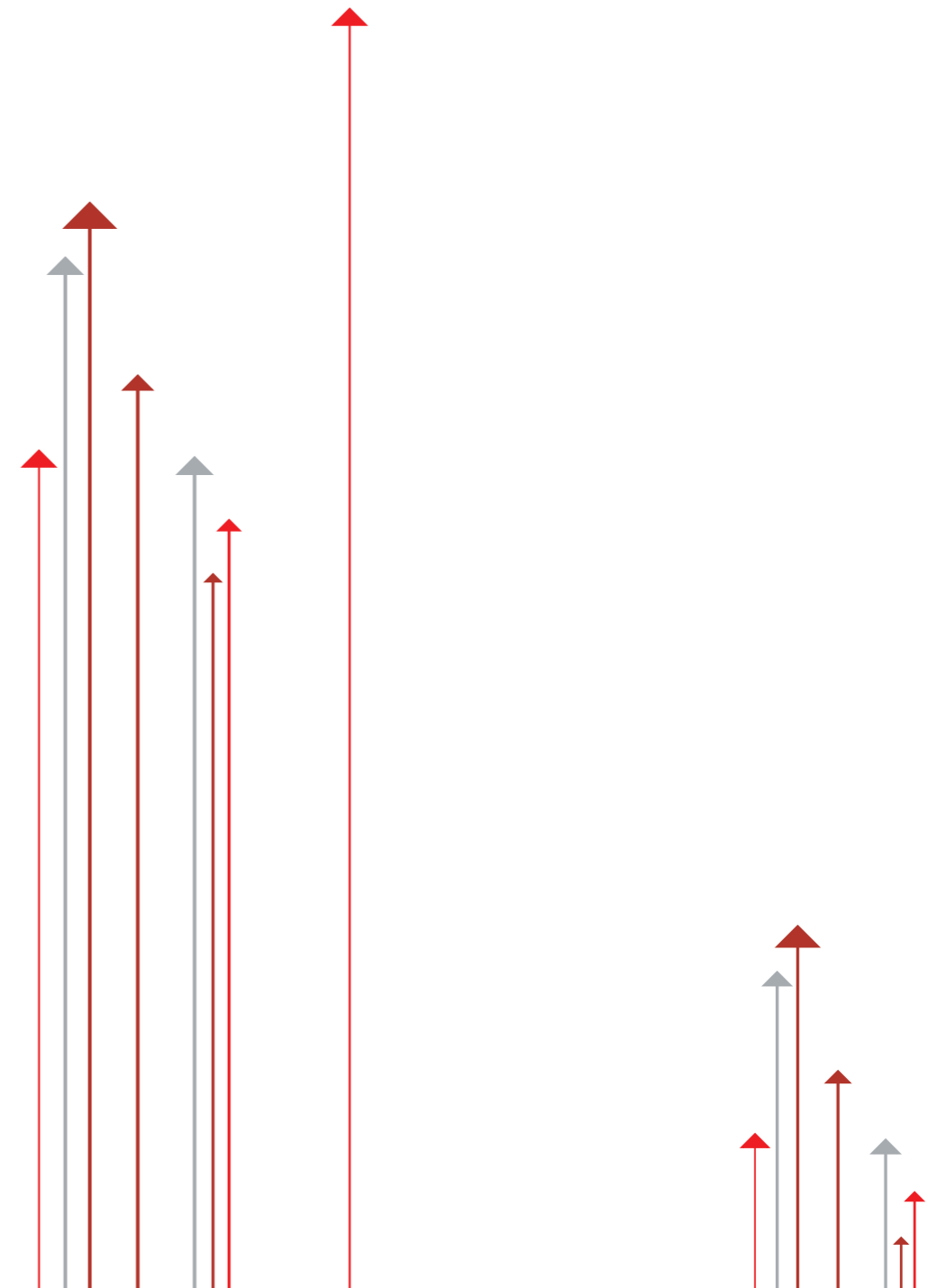
L'appel d'offres auquel Orga Consult répond fin 2004 a pour objet l'assistance à maîtrise d'ouvrage pour la mise en place d'une nouvelle offre commerciale des tarifs TER, au niveau national (montant du contrat : 404 700 € HT). La SNCF émet un appel d'offres suite à la consultation "infructueuse" de ses fournisseurs référencés sous contrat-cadre. L'efficacité et la réactivité d'Orga Consult sont telles que le chef de projet SNCF confi 90% de la responsabilité du projet au consultant : celui-ci, très expérimenté en ce qui concerne les projets complexes et la connaissance métier, a mis au mieux en avant sa capacité à coordonner et à faire travailler l'ensemble des services de la SNCF concernés et des parties prenantes (service commercial, marketing, DSI, comptabilité-finance, direction du transport, directions régionales, sous-traitants...). Durant deux ans, le consultant Orga Consult s'est notamment attaché à régler les surcharges de chaque service devant contribuer à la mise en oeuvre du projet (analyse de risques, propositions de solutions, aide à l'arbitrage...).

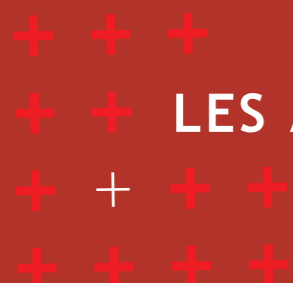
## ■ Eolane avec Thales

Le Fresne-sur-Loire (49123) - [www.eolane.com](http://www.eolane.com)

L'origine de la collaboration remonte à dix ans : une filiale d'Eolane implantée dans l'Ouest de la France participe pour Thales à des projets en tant que sous-traitant : projets qui permettent à la PME de bien comprendre les besoins et problématiques du grand compte. Celui-ci repère Eolane et voit en la PME un "partenaire d'avenir". C'est petit à petit que la relation s'établit : les contacts s'élargissent de filiale en filiale pour atteindre la direction du groupe Thales, en même temps qu'Eolane s'étoffe de nouvelles filiales qui lui apportent un panel complet de services (R&D, industrialisation, équipe de sourcing en Chine, outils industriels modernes, solutions low cost au Maroc et en Chine, équipes formées aux logistiques complexes).

De la conception, à l'industrialisation, en passant par la fabrication et le maintien en condition opérationnelle des produits, le gain de compétitivité pour Thales est de plus de 50% sur la main d'oeuvre et environ 15% sur la matière, sans ré-industrialisation des produits. La PME intègre les exigences contractuelles de son client au fur et à mesure que la prise de responsabilité s'intensifie.





## LES ACTEURS DU PROGRAMME

Les programmes du Pacte PME sont mis en oeuvre par une équipe commune au Comité Richelieu et à OSEO.

Elle s'appuie sur les dirigeants de PME membres du Comité Richelieu et sur l'ensemble des collaborateurs du groupe OSEO.

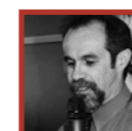


**Michel Guilbaud**  
**Directeur Général Délégué d'OSEO**

L'amélioration de l'offre d'OSEO aux PME innovantes et aux entreprises à potentiel de croissance constitue l'une de nos priorités stratégiques. Elle passe notamment par l'accès de ces entreprises aux commandes des grands comptes publics et privés, qui sont pour elles des leviers de croissance souvent décisifs.

Au-delà des outils de financement proposés par OSEO, le Pacte PME s'est mis en place comme une offre très pragmatique et opérationnelle, qui a rapidement concerné l'ensemble des équipes d'OSEO : experts sectoriels mobilisés pour déterminer les meilleurs formats de rencontres, chargés d'affaire en régions pour repérer et accompagner les entreprises...

Notre chance a été de combiner la connaissance du tissu d'entreprises d'OSEO avec la réactivité et la créativité du Comité Richelieu. Bel exemple de partenariat stratégique mais aussi opérationnel entre une association qui inlassablement défend l'intérêt des PME et un organisme de financement porteur de missions d'intérêt général.



**Carlos Moreno**  
**Directeur Général de Sinovia**

Pour le Comité Richelieu, le Pacte PME est une action concrétisant une avancée dans le long cheminement pour que les PME innovantes puissent accéder à ce qui leur est vital, des marchés et du chiffre d'affaires. La mise en place de ce dispositif avec OSEO a été un véritable défi.

Deux cultures différentes pour un objectif commun :

- celle des entrepreneurs regroupés au sein du Comité Richelieu
- celle d'OSEO, acteur majeur dans les dispositifs institutionnels pour le soutien à l'innovation.

A mon sens, la réussite incontestable du Pacte PME est liée à l'application, dans notre collaboration, des idées mêmes que nous portons :

- un grand compte, OSEO et une petite structure, Comité Richelieu
- une convergence d'intérêts : défense de l'innovation, des PME, de leur place dans le tissu économique et sociétal,
- une complémentarité : pour OSEO, un réseau déployé sur l'ensemble du territoire, un dispositif institutionnel et des moyens, une reconnaissance unanime. Pour le Comité Richelieu, une volonté inébranlable pour que les PME accèdent aux grands marchés, une force créative pour élaborer un nouveau dispositif, le tester, et l'ajuster sur le terrain au fur et à mesure de son développement.

Le Pacte PME aujourd'hui c'est un concept original, devenu réalité grâce aux capacités de deux structures, OSEO et Comité Richelieu, à travailler ensemble, à s'écouter, se respecter et privilégier efficacement tout ce qui nous unit dans ce combat de longue haleine pour que les actions menées permettent aux PME innovantes d'avancer dans leur reconnaissance auprès des grands comptes et du marché. OSEO a su s'impliquer et travailler avec beaucoup de dynamisme en équipe intégrée avec le Comité Richelieu pour, qu'ensemble, nous puissions continuer à transformer le jardin de pierres de l'accès aux grands comptes et grands marchés en une forêt de bambous, verte et résistante, dont nous avons tous besoin.



**Arnaud Caudoux**  
 Directeur Général Adjoint d'OSEO Garantie

Nous avons bâti avec le Pacte PME un premier outil de garantie de bonne fin pour les projets innovants que nous mettons à disposition pour faciliter la création de chiffre d'affaires, en particulier pour les contrats qui pourraient être enclenchés suite aux [met] mis en oeuvre.



**Dominique Caignart**  
 Directeur du Réseau OSEO Ile-de-France

L'Ile-de-France, avec le Conseil régional et la DIRE, sera la première région à signer une convention Pacte PME. Avec un focus sur les éco-industries, une préoccupation majeure des élus, mais aussi un vivier de PME innovantes très performantes sur ces sujets et des "majors" que nous allons mettre en relation avec quatre rencontres programmées sur 2007.



**Philippe Berna,**  
 Pdg de Kayentis

Formidable accélérateur et catalyseur de décision, le programme Passerelle donne une véritable crédibilité à la PME qui l'expose à un grand compte. Son cadre contactuel est tout à fait favorable à la gestion d'une relation d'égal à égal d'une PME avec un grand compte. Il préserve les intérêts de chacun, décomplexe la PME et la protège.



**Joël Chabert**  
 Directeur adjoint du Réseau OSEO Sud-Méditerranée

Les PME innovantes ont très vite compris l'intérêt manifeste du Pacte PME. Faciliter leur mise en relation avec des grands comptes, à partir de leur expertise, de la pertinence de leur produit, c'est pour elles une opportunité de se faire connaître des grands donneurs d'ordre. C'est aussi la mise en perspective d'un développement de leur entreprise par une ouverture sur les grands marchés et donc la progression de leur chiffre d'affaires.



**Khalid Zahouily**  
 Manager de Photons Polymères

Nous disposons aujourd'hui d'une forte expertise en matière de revêtements spécifiques anti-graffitis. Nous avons déjà réalisé des tests, financés sur nos propres moyens, pour le compte d'un grand groupe signataire du Pacte PME, qui se dit prêt à acheter la solution. Mais pour parfaire notre process, et accéder à ce grand marché, nous avons besoin de financements pour soutenir nos efforts de R&D. Le programme Passerelle, initié dans le cadre du Pacte PME, entre totalement dans le champ de notre problématique. Il est actuellement en phase expérimentale en région Ile-de-France et j'attends sa prochaine mise en oeuvre sur l'ensemble du territoire.



**Tien My Phan**  
 Expert à la Direction de la Technologie et de l'Animation Sectorielle d'OSEO

Dans mes contacts avec les PME innovantes et les partenaires de mon secteur, Mécanique et Machines-outils, je reçois à l'égard du dispositif Pacte PME des échos très favorables. D'ici quelques années, il convient d'avoir un recul suffisant, j'aimerais mesurer la qualité des résultats obtenus par les PME après leur participation aux rencontres [met] que nous initions. J'attends de voir la part des PME progresser dans les achats des grands comptes et j'espère pouvoir constater une amélioration de la qualité des relations contractuelles de ces PME avec les grands donneurs d'ordre.



**Patrick Cazeneuve**  
 Directeur Régional OSEO Midi-Pyrénées

C'est à Toulouse, le 14 novembre 2006, lors du Forum du Financement de l'innovation et de la compétitivité, qu'a eu lieu la première signature du Pacte PME par un major de l'industrie pharmaceutique, les Laboratoires Pierre Fabre. Deux pôles de compétitivité ont également rejoint la démarche, le pôle Cancer Bio-Santé et le pôle Aerospace Valley. Un signe fort adressé aux PME innovantes de la région Midi-Pyrénées en termes de perspectives quant à leurs talents et savoir-faire.



**Luc Renouil**  
 Responsable du développement commercial Défense et Sécurité de Bertin Technologies

La démarche Pacte PME s'adresse à toutes les PME qui souhaitent innover et à tous les grands comptes qui visent à progresser sur des marchés globaux, qu'ils soient publics ou privés. Elle vise à bâtir la confiance pour la compétitivité et la performance, dans la durée et dans la proximité.



**Arnaud Peyrelongue**

**Directeur du réseau OSEO Sud-Est**

L'aîné qui aide le plus petit, le plus jeune, c'est une bonne chose, une belle démarche. C'est le rôle du Pacte PME lorsqu'il met en relation les grands donneurs d'ordre avec des PME innovantes. Son action s'inscrit parfaitement dans le développement économique régional.



**Patrice Berranger**

**Directeur de Magellium**

Les grands comptes, qu'ils soient institutionnels ou industriels, accèdent, au travers du Pacte PME, aux travaux de veille technologique réalisés par les PME innovantes et bénéficient de leur réactivité. En retour, les grands comptes contribuent au développement économique "durable" de ces PME innovantes qui peuvent ainsi valoriser et consolider leur savoir-faire.



**Marc Dufau**

**Expert à la Direction de la Technologie et de l'Animation Sectorielle d'OSEO**

Pour les PME environnementales comme dans d'autres secteurs, le succès d'une démarche d'innovation dépend étroitement de la capacité des PME éco-industrielles à nouer des partenariats fiables et efficaces ainsi qu'à aborder des nouveaux marchés, au plan national et international. Dans le secteur de l'environnement, j'observe que l'excellence des résultats obtenus par ces entreprises va également de pair avec la connaissance, l'implication et le travail réalisé au sein de réseaux constitués qui fédèrent l'ensemble des acteurs techniques, R&D, industriels et financiers, qu'il s'agisse de dispositifs nationaux ou régionaux, à l'instar des initiatives portées en région Aquitaine, Nord-Pas de-Calais, Rhône-Alpes, Alsace et Ile-de-France, pour ne citer qu'elles.

Il s'agit bien que les processus d'innovation, de création d'entreprises, de partenariats aboutissent à l'émergence, la structuration ou la consolidation de filières qui peuvent en particulier mettre en jeu PME éco-industrielles et grands donneurs d'ordre. Les rencontres [met] mises en oeuvre par le Pacte PME s'inscrivent tout naturellement dans ce contexte. Quatre thèmes majeurs pourraient ainsi réunir PME innovantes et grands comptes du secteur, pour des rencontres en partenariat avec la Région Ile-de-France : la pollution atmosphérique, les déchets solides, le traitement des effluents liquides ainsi que la pollution des sols.



**Jean-Marc Durand**

**Directeur du Développement et de l'Evaluation d'OSEO**

**Pacte PME : donner leur chance aux petits c'est faire avancer toute l'économie française !**



**Claude Pinault**

**Directeur adjoint du Réseau OSEO Sud-Est**

Nous sommes intervenus auprès de deux pôles mondiaux de notre région pour les impliquer dans la démarche Pacte PME, Minalogic et Axelera, tous deux aujourd'hui signataires. Dans cette dynamique, deux grands comptes rhône-alpins ont signé le pacte PME, Rhodia et Schneider Electric.



**Frank Weiser**

**Directeur Général de LGM**

Le fait d'avoir pu participer à une réunion d'échanges d'expériences avec la RATP nous a permis de mieux comprendre les besoins et les modes de fonctionnement de ce grand groupe. La RATP est ainsi soumise à des contraintes réglementaires souvent mal connues des PME. Pour la RATP, en retour, sa rencontre avec des PME innovantes lui a permis d'appréhender certaines de nos contraintes de fonctionnement, notamment sur les aspects R&D.

Suite à cette réunion, nous avons noté une amélioration de notre renommée auprès des prescripteurs de la RATP, plus particulièrement, et ceci est très important pour nous, vis à vis des différents acheteurs qui étaient nos interfaces dans les directions concernées. Pour exemple, nous figurons avec d'autres entreprises sur le site "Fournisseurs" de la RATP parmi la liste des PME innovantes qui travaillent déjà avec elle dans le cadre du Pacte PME. Toute une publicité interne a d'ailleurs été menée dans le journal mensuel des achats autour du Pacte PME et de notre rencontre sur le sujet. Ceci nous permet dans nos actions de prospection et d'avant vente de constater une amélioration de la mise en relation avec les prescripteurs de ce grand compte.



**Véronique Védrine**

**Directeur du Réseau OSEO Sud Méditerranée**

Je vais inviter les décideurs économiques locaux à participer au [met] sur le thème de l'éclairage qui se déroulera le 12 avril prochain sur le site de Château Gombert, avec les contributions du pôle de compétitivité (Optitec) et trois partenaires régionaux : Méditerranée Technologies, Medef PACA, Sophia Antipolis. Un très bon moyen pour eux d'appréhender en direct de l'intérêt du dispositif.



**José Alcorta**  
**Directeur de Rescoll**

Le Comité Richelieu est une association d'entreprises. Plus précisément, une association dont les adhérents sont essentiellement des PME innovantes. Notre but, agir ensemble pour rendre ces entreprises plus compétitives en créant un cadre favorable à l'innovation industrielle et à notre développement. En 2005, la perspective d'un "mariage" du Comité Richelieu avec OSEO m'a laissé perplexe, même si l'objectif de ce rapprochement m'apparaissait séduisant "Unissons nos forces pour que les PME innovantes puissent accéder à des marchés avec des grands donneurs d'ordres". C'était le début du Pacte PME. Avec le recul, je reconnais aujourd'hui l'intérêt pour nous, PME innovantes, de ce dispositif. Et si je regarde en arrière, je peux affirmer que nous, Comité Richelieu, seuls, nous n'aurions pas pu avoir une action aussi large et aussi efficace. Faisons donc encore un bout de chemin ensemble : c'est dans notre intérêt.



**Alain Renck**  
**Directeur du Réseau OSEO Grand Est**

Je suis convaincu de la justesse et de l'efficacité du Pacte PME. Il me paraît fondamental aujourd'hui, pour le bénéfice de l'ensemble des acteurs intervenant dans le dispositif, de régionaliser les actions du Pacte PME.



**Frédéric Coste**  
**CEO de SmartQuantum**

SmartQuantum est une jeune PME innovante de 10 personnes membre du comité Richelieu depuis 2005. Notre entreprise est spécialisée dans la sécurisation des transferts de données et des réseaux. Grâce à des moyens de chiffrement innovant nous pouvons sécuriser les flux Ethernet, ATM, ou SDH à très haut débit tout en assurant un niveau de sécurité maximal.

Nos principaux clients sont les grands groupes européens et américains, les institutions européennes, le gouvernement français et les militaires européens. Grâce au Pacte PME, nous avons pu lors de rencontres [met] proposer à des grands groupes français nos solutions de sécurité. Nous avons pu ainsi entrer en relations avec les institutions françaises, notamment militaires telles la DGA, le SGDN et la DCSSI pour des programmes de certification, de R&D et/ou de commercialisation à l'export.

Nous nous sommes engagés aux côtés du Comité Richelieu pour défendre les actions des PME innovantes face aux grands groupes et permettre le développement de leurs activités sur des marchés difficiles d'accès. Aujourd'hui encore les grands groupes ont du mal à faire confiance à des PME qui ne sont pas issues d'essaimages de leur propre structure. Notre objectif au sein de l'association est également de simplifier les accès aux aides et financements dédiés aux PME innovantes. Il existe à ce jour de très nombreuses structures dont le formalisme des dossiers très hétérogène nécessite de mobiliser de nombreuses heures/hommes. Une harmonisation est indispensable.



**Antonio Rodriguez**  
**Directeur de Clever Technologies**

Le responsable d'une PME, requis par ses fonctions, ses responsabilités, la réalité de son quotidien (financement, recherche de nouveaux marchés/clients, évolution de son entreprise), ne dispose guère du temps ni des moyens nécessaires pour défendre tout seul ses intérêts. D'autant plus qu'une administration, un grand groupe, hésiteront toujours à lui confier un marché dans des domaines innovants, donc nouveaux par définition, sur lesquels bien souvent seules les PME osent se lancer. Car les entrepreneurs croient à leurs idées et ne demandent qu'à les développer.

Pour le Comité Richelieu, rassembler des dirigeants de PME innovantes confrontés aux mêmes contraintes administratives vis-à-vis des pouvoirs publics, aux mêmes difficultés d'accès aux grands marchés, autour de valeurs, d'aspirations, de réflexions, de propositions, instaure une force pour construire et concrétiser leurs futures réussites. La preuve en est, entre autres, avec le Pacte PME, un dispositif fondamental mis en oeuvre par le Comité Richelieu et OSEO pour renforcer les relations des PME innovantes avec les grands comptes signataires du Pacte PME. Les rencontres [met] permettent ainsi aux uns et aux autres de se côtoyer, de se connaître. Pour les PME, c'est l'opportunité de présenter leur savoir-faire dans des domaines où les connaissances évoluent sans cesse et où les nouveautés apparaissent chaque jour. C'est aussi pour elles la possibilité de rencontrer et d'échanger avec d'autres PME pour des actions collaboratives. Résultats attendus : l'augmentation de notre chiffre d'affaires et l'amélioration des conditions d'obtention de nouveaux marchés.



**Pascal Veillat**  
**Président de MEUSONIC**

Nos compétences dans le domaine de l'électronique et de la microélectronique hyperfréquence sont très spécifiques. Dans le cadre de notre prospection commerciale, les réunions [met] organisées dans le cadre du Pacte PME nous ont permis de réduire considérablement le temps de prospection de clients potentiels. En 2006 nous avons participé à trois rencontres initiées par des grands comptes signataires du Pacte PME, Schlumberger, Alstom, Thales où nous avons eu la possibilité de présenter notre société et nos compétences aux décideurs présents. Résultat, des contacts extrêmement prometteurs sont en cours avec Schlumberger.



**Jean-Claude Carlu**  
**Directeur du Réseau OSEO Nord Ouest**

Le Pacte PME en région Nord-Pas de Calais peut s'appuyer sur un tissu industriel à forte valeur ajoutée, notamment dans les domaines du transport autour du ferroviaire et de l'automobile, de la grande distribution, des biotechnologies,... En témoignent, les 6 pôles de compétitivité implantés sur le territoire, qui préfigurent du renouveau industriel de cette région. Nous sommes en phase d'approche pour les inviter à s'inscrire dans la démarche et dans la dynamique du Pacte PME.



**Françoise Guétron-Gouazé**

**Directrice Régionale OSEO Languedoc-Roussillon**

OSEO est au cœur du dispositif Pacte PME. Quand nous finançons les programmes d'innovation portés par les PME, mais aussi lorsque les collaborateurs de notre réseau s'impliquent pour identifier les meilleures PME innovantes qui pourront candidater aux rencontres [met] mises en oeuvre par le Pacte PME.



**Harilaos Loukos**  
**Pdg de Climpact**

Mon adhésion au Comité Richelieu et mon inscription au Pacte PME relèvent de mon engagement dans les actions complémentaires que mènent ces deux structures pour le développement des PME innovantes. Nous avons conclu en 2006 un premier contrat de distribution avec un grand compte, ceci dans des conditions extrêmement délicates : retards administratifs de près de 9 mois, négociations contractuelles très âpres. D'où de lourdes conséquences en termes de trésorerie pour l'entreprise. Un second marché obtenu après un appel d'offre simplifié nous a permis de consolider nos finances. Nous sommes cependant tenus à une certaine vigilance dans notre réalisation afin de protéger et sauvegarder notre savoir-faire. La relation d'une PME innovante avec un grand compte se déroule trop souvent dans un contexte très "rapport de force", pénalisant pour la PME. Grâce au Pacte PME, sont créées autour de chaque grand compte signataire des communautés de PME déjà impliquées dans des relations d'affaires. Ceci nous permet de comparer nos expériences sur les pratiques du grand compte et au final de lui faire part des points d'amélioration définis préalablement entre nous. Le Pacte PME s'engage quant à lui à en faire le suivi tout au long de l'année.



**Nicolas Petit**  
**Direction de la Technologie**  
**et de l'Animation Sectorielle d'OSEO**

Nos experts collaborent de manière directe au Pacte PME en déterminant les thématiques qui peuvent faire l'objet de rencontres entre PME innovantes et grands comptes. Leur expertise est essentielle, il savent en effet pour les grands domaines et secteurs esquisser un panorama des tendances technico économiques majeures sur lesquelles se construisent les stratégies et démarches innovantes des PME.



**Nicole Tannières**  
**Expert à la Direction de la Technologie**  
**et de l'Animation Sectorielle d'OSEO**

Ma première contribution au Pacte PME remonte au 30 mars 2006 avec le [met] organisé à la demande du CEA sur le thème de l'imagerie médicale. 38 PME présentes et pour le CEA participation des directions Achats, R&D et de leurs experts du secteur. Au final un bilan extrêmement positif pour les PME : des infos sur la stratégie, les axes de recherche et développement et la politique partenariale de l'établissement, 18 marques d'intérêt manifeste du CEA et 11 rendez vous ultérieurs programmés.

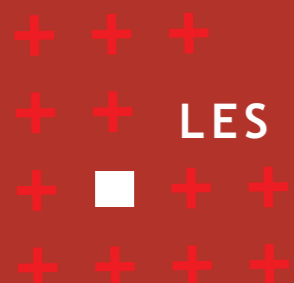
Pour 2007, j'ai proposé une rencontre sur le thème de l'hygiène hospitalière, problématique prégnante aujourd'hui pour tous les acteurs du secteur de la santé. Des recherches très pointues sont menées, sur les biofilms par exemple, de nouvelles voies commencent à percer en matière de traitement des affections nosocomiales. Un très grand nombre d'acteurs est concerné, de l'APHP à la DGA, aux regroupements d'hôpitaux. Je sais aujourd'hui pouvoir mettre en face de ces problématiques et de ces grands donneurs d'ordre, des PME capables de leur apporter tout ou partie des solutions qu'ils attendent.



**Thomas Serval**  
**CEO de Baracoda**

Le Pacte PME permet à des entreprises comme la nôtre d'avoir accès beaucoup plus rapidement et de manière simplifiée à des grands comptes qui autrement n'auraient pas eu connaissance de nos technologies et ne nous auraient pas forcément intégré dans la liste de leurs fournisseurs.

La France et l'Europe manquent d'entreprises de haute technologie de stature mondiale. Dans une économie globalisée, cette faiblesse est la cause première de nos mauvaises performances en matière d'innovation, de croissance et d'emploi. Dans ce contexte, le Pacte PME est un véritable catalyseur de nouvelles opportunités qui va permettre à la France, nous l'espérons, de rattraper son retard en matière de croissance économique. Il permet en effet aux meilleures PME de haute technologie d'accéder à de nouveaux marchés, qu'ils soient publics ou privés et d'atteindre plus rapidement une envergure internationale.



## LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

La synergie avec les pôles de compétitivité est forte : ces structures peuvent apporter leur connaissance des entreprises et des tendances technologiques, ainsi que des mécanismes permettant d'établir et de renforcer des partenariats. Parallèlement, leur association au Pacte PME facilite les liens entre leurs activités et les besoins du marché.

De premières actions ont déjà été menées en 2006 par les premiers pôles de compétitivité qui s'associèrent au Pacte PME : ils ont contribué à faire connaître la démarche à leurs entreprises membres, PME ou grands comptes, et à identifier des thèmes de rencontres [met].

L'année 2007 sera celle des pôles, qui deviendront les véritables piliers de l'ensemble du dispositif Pacte PME.

Pôles signataires	Région
Aéronautique, Espace et Systèmes Embarqués	Midi-Pyrénées
Medicen Paris-Région	Ile-de-France
Minalogic	Rhône-Alpes
System@tic Paris-Région	Ile-de-France
Axelera	Rhône-Alpes
Innovations Thérapeutiques	Alsace
Cap Digital	Ile-de-France
Images & Réseaux	Bretagne
Mer Bretagne	Bretagne
Cancer-Bio-Santé	Midi-Pyrénées
Orpheme	Languedoc-Roussillon
PopSud	PACA



### Pôle Aéronautique, Espace et Systèmes Embarqués



Didier Seiller  
Délégué aux programmes de développement économique

18 mois après sa labellisation, Aerospace Valley ce sont 570 adhérents, plus de 200 PME, 65 projets de coopération lancés et 18 projets structurants majeurs. Pour ce qui concerne les PME-PMI, le pôle est un formidable dispositif qui rend possible l'accompagnement des PME dans leurs développements. Notre structure bi-régionale est en outre une excellente occasion de rencontre entre les entreprises d'Aquitaine et de Midi-Pyrénées, pour développer de nouvelles coopérations. Nous constatons de plus en plus l'émergence de projets pilotés par une ou plusieurs PME, il est donc important que nous puissions accompagner cette dynamique soit par l'utilisation concertée de dispositifs existants, soit par la mise en œuvre d'actions spécifiques visant à renforcer les relations entre les grands comptes et les PME innovantes afin d'accélérer leur développement. Nous avons donc pris l'engagement de mettre en œuvre le Pacte PME en Midi-Pyrénées et Aquitaine dans le cadre du pôle Aerospace Valley. La signature du Pacte PME par le pôle Aerospace Valley, OSEO et le Comité Richelieu a eu lieu le 14 novembre 2006 à Toulouse, en présence du ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, à l'occasion du Forum du financement de l'innovation et de la compétitivité.



### Pôle Medicen Paris-Région



Bernard Brignonnet  
Délégué aux programmes de développement économique

Les PMI/PME ont été au cœur de la stratégie et de l'action du pôle Medicen Paris-Région depuis sa création. Cette volonté se fonde à la fois sur la capacité, démontrée depuis une vingtaine d'années, des sociétés de biotechnologie d'apporter des solutions thérapeutiques innovantes grâce à leur créativité et leur agilité; et à la fois sur leur potentiel de création d'emplois de haut niveau, au fur et à mesure de leur développement.

Après une année d'opérations, la part des PME dans les financements publics de projets collaboratifs labellisés par Medicen dans le cadre du FCE, s'élève à 40%, soit un taux très supérieur à la moyenne de ce programme, qui n'atteint que 28%.

La signature du Pacte PME par Medicen a redonné un élan supplémentaire à cet engagement du pôle, et l'objectif pour 2007 est d'atteindre un taux de financement possible de la part des PME dans les projets d'au moins 60%, leur donnant ainsi une situation plus compétitive par rapport à leurs homologues de l'Union Européenne.



### Pôle Minalogic

Nicolas Leterrier  
Délégué général



Dédié aux micro-nanotechnologies et au logiciel embarqué, Minalogic rassemble 50 entreprises dont 70% de PME, et a été un des premiers pôles de compétitivité à signer le Pacte PME. En effet, convaincu que ses propres actions devaient s'adresser particulièrement aux PME innovantes, Minalogic a logiquement choisi de s'associer afin de développer des synergies et proposer un ensemble de services spécifiques à ses adhérents.

A l'avenir, Minalogic entend s'appuyer sur la reconnaissance du Pacte PME pour poursuivre son rayonnement auprès des PME. Minalogic souhaite également développer et partager des actions communes avec le Comité Richelieu, notamment les rencontres sectorielles, pour :

- favoriser toujours plus l'innovation et le dynamisme des entreprises de son domaine,
- ouvrir leurs compétences à d'autres pôles, et les aider ainsi à dégager des synergies intéressantes leur permettant d'améliorer leur chiffre d'affaires, portefeuille clients et exportation.

L'ambition pour 2007 est d'accompagner les PME dans le cadre des projets européens du 7<sup>ème</sup> PCRD et des plateformes type Artemis ou Eniac, ainsi que d'accélérer les financements grâce à un fond relais qui permettra de démarrer les projets retenus dans les appels d'offres DGE le plus rapidement possible, et garder ainsi les qualités d'agilité des PME innovantes.



### Pôle System@tic Paris-Région

François Delfaud  
Membre du Bureau Exécutif



Le pôle de compétitivité System@tic Paris-Région a pour principale mission de rapprocher les grands groupes industriels, les PME et les laboratoires académiques français, afin de faire émerger des projets R&D collaboratifs visant un marché de taille mondiale dans les thématiques appliquées du pôle.

En signant le 26 septembre dernier le Pacte PME, le pôle montre son fort intérêt dans l'établissement de relations commerciales PME/grands comptes que cela soit dans le cadre des projets de R&D labellisés ou bien dans les phases ultérieures de développement commercial.

En effet, le pôle apporte son total appui sur la dimension Achat du Pacte PME et notamment les rencontres thématiques [met] entre grands comptes et PME, le but étant de pouvoir consolider les PME techno-providers en leur donnant accès à des marchés établis.

Les membres du bureau exécutif du pôle ont d'ailleurs décidé récemment d'inciter tous les grands groupes membres à proposer ce type de rendez-vous, et vont suggérer des rencontres sur les thématiques encore non couvertes par le calendrier actuel du Pacte PME.

Par rapport à l'ensemble des enjeux liés au renforcement des PME innovantes françaises, je suis convaincu que ces synergies entre System@tic Paris-Région et le Pacte PME déboucheront sur un ensemble d'actions prenant avantage des compétences et expériences de ces deux structures.



Rhône -  
Alpes

#### Pôle Axelera



Bruno Allenet  
Secrétaire Général

*Le 7 mars 2006, en présence de François Loos, ministre délégué à l'Industrie, Axelera était le premier pôle de compétitivité à signer le Pacte PME, reflet de son engagement à coopérer avec les PME et à les valoriser. Fort de ses 115 adhérents, le pôle compte aujourd'hui deux tiers d'industriels dont 50% de PME. Deux d'entre elles sont membres de son Conseil d'Administration.*

*Axelera s'est efforcé en 2006 d'apporter un accompagnement aux PME. Cette volonté s'est notamment concrétisée par la mise en place d'une solide méthodologie d'ingénierie financière, une assistance à maîtrise d'ouvrage, et une valorisation des projets auprès des organismes financeurs. Nous avons ainsi pu monter six grands projets avec à chaque fois plusieurs PME impliquées. Un projet a d'ailleurs été piloté par l'une d'entre elles. Dans l'ensemble, ces démarches ont été structurantes puisqu'elles ont permis aux PME d'adhérer, via leur projet, à des projets plus vastes et de se rapprocher ainsi des grandes entreprises et des laboratoires de recherche.*

*2007 sera pour Axelera l'année de la mise en œuvre du Pacte PME. Il trouve sa place de manière plus globale dans une logique de structuration du pôle : une chargée de mission sur l'animation du réseau a pour objectif de mettre en place un programme d'actions et une offre de services dédiés aux PME.*

*2007 est aussi l'année de l'internationalisation du pôle... Nous avons donc tout intérêt à rechercher des PME européennes innovantes pour participer aux grands programmes de recherche européens.*



Ile  
de France

#### Pôle Cap Digital



Patrick Cocquet  
Délégué Général

*Cap Digital regroupe plus de 240 PME adhérentes directes, dans une dynamique de rapprochement, entre elles, avec les laboratoires et universités, et avec des grands groupes dans le secteur des contenus numériques. Les synergies sont donc communes avec celles du Pacte PME s'agissant de construire des relations fortes entre grands comptes et PME.*

*Cap Digital, souvent référencé comme le pôle des PME, met en oeuvre les actions nécessaires afin de faciliter la création de projets collaboratifs structurants pour le secteur économique. L'agrégation des compétences et des acteurs qui en résulte permet aux grands comptes d'identifier les technologies innovantes et de collaborer avec les PME porteuses de gain de compétitivité.*

*Le programme du Pacte PME est donc un moyen supplémentaire pour Cap Digital d'élargir ses moyens d'actions en créant davantage de rencontres thématiques entre PME et grands comptes. Ceci doit notamment favoriser l'augmentation du chiffre d'affaires des PME innovantes adhérentes, et intéresser directement les grands comptes à une participation au sein du pôle.*

#### Pôle Images et Réseaux



Bretagne

Christiane Schwartz  
Présidente



*Pôle de compétitivité à vocation mondiale, le pôle Images & Réseaux est centré sur les nouveaux usages des nouvelles technologies numériques (fixes et mobiles) de distribution de contenu.*

*A la convergence des trois chaînes de valeur de l'audiovisuel, des télécommunications et des technologies de l'information, le pôle aide ses membres à créer et développer les technologies et les services innovants de demain, pour leur donner un avantage compétitif au plan international.*

*La place des PME au sein du pôle a été dès l'origine l'une de ses préoccupations majeures. Le rôle des PME dans la gouvernance, déjà significatif au départ, a été renforcé. Le pôle fait tous les efforts nécessaires pour que les meilleures de ces entreprises aient la place qui leur est due dans les projets coopératifs. Ces efforts sont suivis d'effet puisque leur part est équivalente à celle des grands groupes et celle des académiques dans les soutiens obtenus. S'appuyant sur deux études qu'il a financé pour mieux assurer cette intégration, le pôle, utilisant systématiquement les relais existants que sont les Technopoles, les CCI et la MEITO, entend accélérer l'intégration d'une nouvelle vague de PME dans les projets collaboratifs, notamment dans le cadre du FP7. En signant le 25 janvier dernier le Pacte PME, le pôle a ainsi confirmé sa volonté d'aider les PME à se développer.*

#### Pôle Mer Bretagne



Bretagne

Hervé Moulinier  
Président



*Au cours du Forum de l'innovation et de la compétitivité qui s'est tenu à Rennes le 25 janvier dernier, j'ai signé, au nom du pôle Mer Bretagne, le Pacte PME.*

*Pôle de compétitivité à vocation mondiale centré sur les activités liées à la mer, le pôle Mer Bretagne a fait de l'implication forte des PME dans les projets innovants une règle de conduite. Sur les 230 adhérents du pôle, la moitié sont des PME. Parmi les 26 projets labellisés par le pôle, plus de la moitié sont portés par une PME. Elles sont présentes dans tous les projets, aux côtés de grands groupes comme DCN, Veolia, Thales qui donnent à leurs savoir-faire toute la place qui leur revient, qui ont aussi appris à établir avec elles des relations partenariales d'un nouveau type et qui les soutiendront dans leur conquête des marchés étrangers.*

*La signature par le pôle Mer Bretagne du Pacte PME témoigne de sa volonté de poursuivre et renforcer cette action.*



### Pôle Cancer-Bio-Santé



Jean-Pierre Saintouil  
Directeur Général

Lorsque le pôle Cancer-Bio-Santé décide d'adhérer le 14 novembre 2006 au Pacte PME, c'est parce que ce dernier se situe précisément au coeur d'une des missions principales du pôle qui est de favoriser l'émergence de collaborations entre les grands comptes et les TPE/PME innovantes. Au sein du pôle Cancer-Bio-Santé, dont l'objet est d'appréhender de manière originale l'ensemble du continuum du domaine du cancer, les sociétés opèrent dans des domaines d'applications très variés et complémentaires. Elles représentent donc un potentiel large et attractif de grands comptes et de PME innovantes capables de participer à la "mobilisation positive" proposée par le Pacte PME.

Le schéma d'engagement volontaire du Pacte PME offrira donc un accès privilégié aux sociétés des différents secteurs couverts par le pôle Cancer-Bio-Santé. Le pôle participera ainsi à inverser les tendances : en 2006, 79 % des PME se déclaraient insatisfaites de l'impact des pôles de compétitivité sur leur activité.

De plus, le pôle Cancer-Bio-Santé contribuera à l'arrivée de nouveaux acteurs "phares" du secteur, parmi les grands comptes signataires à ce jour, d'Alcatel à Thales en passant par le CNES ou Microsoft.

Enfin, le pôle Cancer-Bio-Santé jouera son rôle d'interface pour faciliter l'accès des entreprises aux informations et aux moyens de leur développement fournis par les outils du Pacte PME.



### Pôle Orpheme



Jacquie Berthe  
Président

Le pôle de compétitivité Orpheme est un des huit pôles dans le domaine de la santé. Il regroupe les régions Languedoc-Roussillon et Provence-Alpes-Côte-d'Azur et cinq grandes villes : Montpellier, Nîmes, Marseille, Toulon et Nice.

Le but d'Orpheme est de créer de la valeur dans les deux régions : emplois, propriété intellectuelle... grâce à des projets R&D innovants.

Les PME jouent un rôle important par les projets qu'elles soutiennent, et par les nouveaux emplois qu'elles peuvent créer.

C'est pour cette raison qu'Orpheme a signé le Pacte PME et a prévu d'organiser en 2007 des rencontres thématiques entre PME et grands comptes de manière à ce que les différents partenaires du pourtour méditerranéen se connaissent mieux.



### Pôle PopSud

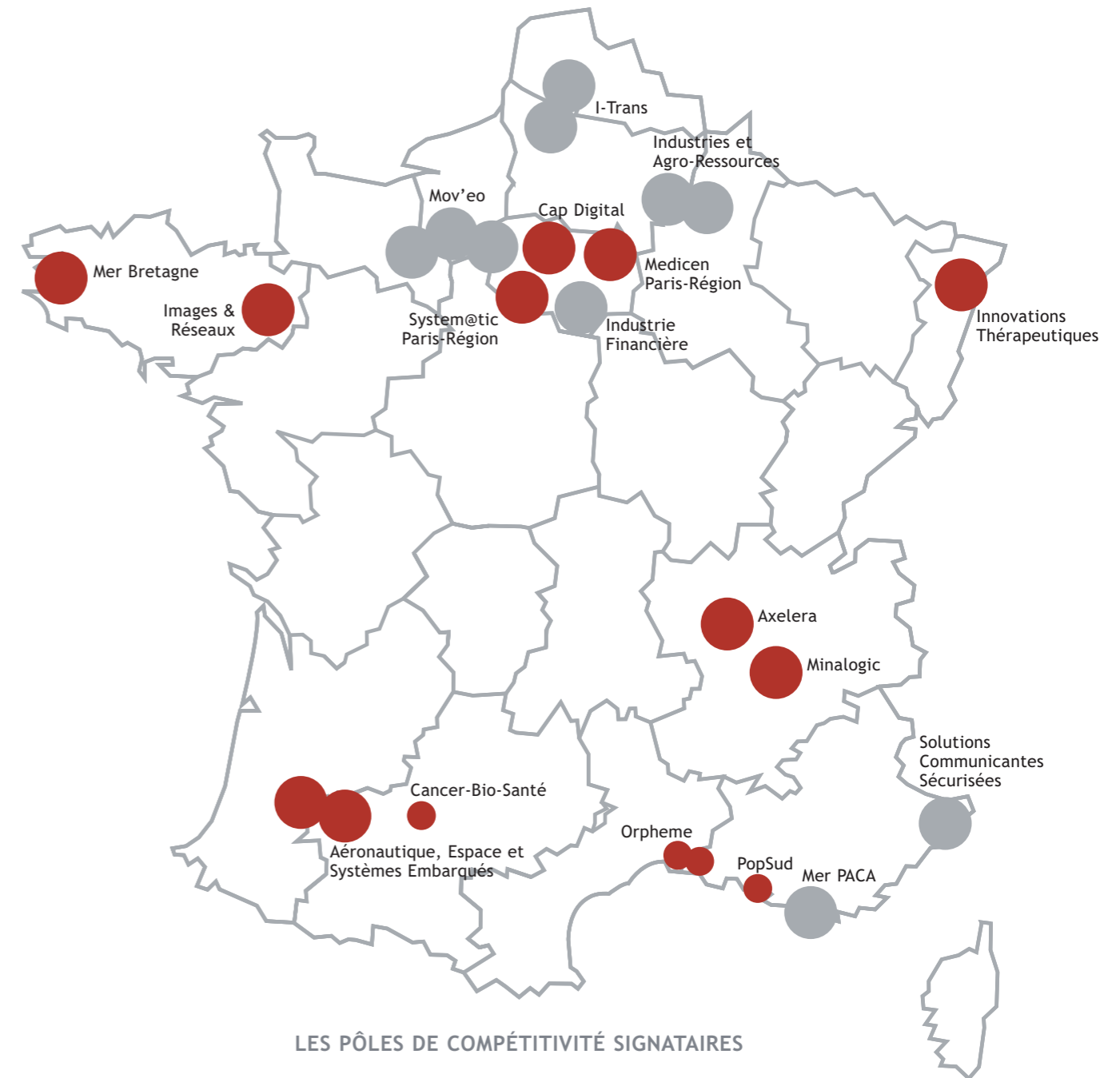


Gilbert Dahan  
Vice-Président

Le pôle Optique-Photonique apprécie la coopération avec le Comité Richelieu et OSEO qui mettent en oeuvre le Pacte PME.

En effet, par sa couverture nationale, le Pacte PME a pu mettre en place un benchmarking des pôles de compétitivité très intéressant pour tous les acteurs. Par ailleurs, des actions d'envergure nationale vont être menées localement, conjointement par le pôle et le Pacte PME.

Tout ceci se passe dans un excellent climat de coopération.

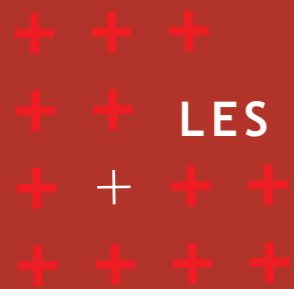


### LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ SIGNATAIRES

- Pôle de compétitivité mondiaux ayant signé en 2006
- Pôle de compétitivité industriels ayant signé en 2006
- Pôle de compétitivité mondiaux signant le 5 avril 2007

Depuis le lancement du programme, la quasi-totalité des pôles de compétitivité mondiaux et trois pôles industriels se sont associés à la démarche de Pacte PME.

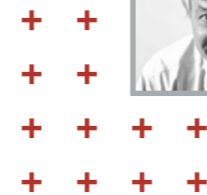
Le 5 avril 2007, à l'occasion de la présentation du rapport annuel du Pacte PME, les pôles de compétitivité Solutions Communicantes Sécurisées (SCS), Industries et Agro-Ressources (IAR), Industrie Financière, I-Trans, Mov'eo et Mer PACA, s'engagent dans la démarche du Pacte PME.



## LES PARTENAIRES

Les différentes organisations professionnelles partenaires du Pacte PME agissent comme de véritables porteurs du dispositif dans leur domaine ou leur zone géographique.

Elles identifient des thèmes de rencontres autour des principaux thèmes d'expertises des PME innovantes dans leur secteur et contribuent activement à l'évolution du dispositif.



**Patrick Sayer,  
Président de l'AFIC**

*En devenant partenaire stratégique du Pacte PME, l'AFIC a souhaité donner une forte impulsion à ce dispositif, en associant à travers elle les près de 5.000 entreprises détenues par ses 236 membres. Dans ce cadre, l'AFIC s'est engagée à promouvoir la démarche auprès de ses membres afin que les PME dont ils sont actionnaires accèdent plus facilement aux donneurs d'ordre grands comptes. Par ailleurs, l'AFIC compte parmi ses membres quelques structures d'investissement qui sont actionnaires d'entreprises de taille plus importante susceptibles de devenir signataires du Pacte PME, en qualité de donneurs d'ordre cette fois.*

*L'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC) regroupe la quasi-totalité des structures de Capital Investissement installées en France : SCR, FCPR, FCPI, sociétés de gestion, sociétés d'investissement, fonds de fonds, sociétés de conseil pour la France de fonds internationaux.*

*En outre, l'AFIC compte 165 membres associés issus de tous les métiers (avocats, experts-comptables et auditeurs, conseils, banquiers...) qui accompagnent et conseillent les investisseurs et les entrepreneurs dans le montage et la gestion de leurs partenariats. A travers sa mission de déontologie, de contrôle et de développement de pratiques de place, l'AFIC, figure au rang des deux associations reconnues par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), dont l'adhésion constitue pour les sociétés de gestion une des conditions d'agrément.*

*C'est la seule association professionnelle spécialisée sur le métier du Capital Investissement. En soutenant le Pacte PME, première étape concrète dans la mise en place d'un "SBA" à l'européenne, l'AFIC a souhaité se mobiliser pour créer les PME championnes de demain.*



**Frédéric Peilleron**  
**Vice-Président PME d'Alliance TICS**

Créée en 2003, Alliance TICS constitue un point de rencontre et d'échanges privilégiés entre les principaux acteurs de l'industrie des TICS présents en France. Union des syndicats de l'industrie des technologies de l'information, de la communication et des services associés (TICS), Alliance TICS, par l'intermédiaire de ses syndicats membres (SFIB (technologies de l'information) et GITEP TICS (communications électroniques), regroupe une soixantaine d'entreprises présentes en France (grands groupes, PME, TPE) et représente un secteur totalisant 27 milliards d'euros de chiffre d'affaires, pour un effectif de 70 000 salariés.

Le 4 mai 2006, Alliance TICS a signé un accord de partenariat avec OSEO et le Comité Richelieu. L'objectif : décliner et approfondir les actions du Pacte PME pour le secteur des TICS, dans la continuité de ses actions qui visent à favoriser le développement des échanges et collaborations entre grands groupes et PME du secteur. Alliance TICS a notamment apporté son concours dans l'organisation du [met] mis en oeuvre à la demande d'Alcatel CIT le 28 septembre 2006 sur le thème des technologies de l'information et de la communication, réseau de transport, et dans deux rencontres en 2007, l'une le 23 janvier sur le thème des Technologies IP et la seconde le 20 mars sur le thème sécurité des données et des contenus.



**Francis Jubert,**  
**Délégué Général de Syntec informatique**

Pourquoi la signature du Pacte PME logiciel et services (L&S)? Parce qu'il est apparu nécessaire à CIGREF et Syntec informatique d'officialiser leur engagement en faveur du développement des relations entre les grands comptes publics et privés et les PME du secteur L&S, ce en présence de François Loos, ministre délégué à l'Industrie. Objectifs pour Syntec informatique, l'augmentation du chiffre d'affaires des meilleures PME innovantes qui se verront ainsi récompensées par leur émergence au niveau européen, voire mondial.

Fort de son expertise Métiers et Marché, et de la composition de ses adhérents (80% de PME sur 640) Syntec informatique est tout naturellement l'entité de référence pour appliquer le Pacte PME dans le domaine de la prestation intellectuelle. De plus, la mise en oeuvre de la Commission relation clients, de la Commission PME et des comités professionnels garantit, de fait, une connaissance approfondie des problématiques des PME, connaissance renforcée par ailleurs grâce aux nombreux partenariats CIGREF, IES, pôles de compétitivité et associations régionales. Pour preuve, la présentation début 2007 d'une étude commune sur les relations entre grands comptes et PME commanditée auprès de Markess International.



**Didier Lambert,**  
**Président du CIGREF**

Ayant fait de l'innovation un des axes majeurs de ses réflexions, le CIGREF s'est officiellement engagé dans le Pacte PME le 10 juillet 2006, aux côtés d'OSEO, du Comité Richelieu et de Syntec informatique. Objectif de cet accord de partenariat : "favoriser la collaboration entre les PME innovantes et les grandes entreprises" pour permettre aux grandes entreprises de réduire les coûts d'acquisition de l'innovation et aux PME innovantes de se développer et d'acquiescer une stature mondiale.

Le CIGREF est une association regroupant les grandes entreprises utilisatrices des Technologies de l'information de la Communication et de la Connaissance (TICC). Sa mission : promouvoir l'usage des systèmes d'information comme facteur de création de valeur et source d'innovation pour l'entreprise. A ce titre, le CIGREF a notamment pour finalité de "développer une vision à long terme de l'impact des systèmes et technologies de l'information sur l'entreprise, l'économie et la société. Avec le Pacte PME, le CIGREF s'engage à sensibiliser ses 127 entreprises membres sur les partenariats stratégiques avec les PME innovantes.



**Jean Félix**  
**Délégué Général de Syntec Ingénierie**

Fédération professionnelle des sociétés d'ingénierie, Syntec Ingénierie regroupe 190 000 salariés dont le métier est de concevoir, étudier et faire réaliser des projets, ce dans l'industrie, le bâtiment, les infrastructures et le conseil en technologie. L'engagement de Syntec Ingénierie dans le Pacte PME s'inscrit d'une part dans le soutien aux PME innovantes dans le cadre du management de projets de qualité via les pôles de compétitivité et d'autre part dans la sensibilisation des entreprises et grands groupes de son réseau dans le but de les engager dans la démarche du Pacte PME.



**Olivier Boisteau**  
**Président du Club Alpha**  
**Association française des sociétés de biotech santé de prestations scientifiques**

Le Club Alpha s'engage, avec le Pacte PME, à valoriser ses entreprises et à créer des liens forts avec les grandes entreprises et instituts de la santé. Cette association, qui regroupe 25 sociétés, a pour objectif de promouvoir le modèle économique "Biotech service" et de favoriser les rapprochements de compétences afin de répondre au mieux aux attentes de l'industrie pharmaceutique et bio-pharmaceutique.

L'enjeu est bien entendu de contribuer au développement de nos entreprises mais également d'optimiser les délais et les coûts de développement d'un médicament en proposant des services innovants tout en revendiquant notre réactivité, notre savoir-faire (qu'il faut faire savoir), notre capacité d'adaptation et nos complémentarités. Le réseau que développe actuellement le Club Alpha est un atout majeur pour le secteur bio-pharmaceutique.



**Maurice Klein**  
**Directeur Général d'Opticsvalley**

*C'est à Paris le 26 septembre 2006, dans le cadre du Forum du financement de l'innovation et de la compétitivité, que j'ai signé avec le Pacte PME un accord de partenariat. A la croisée de ses missions d'animation et de soutien aux entreprises des filières logiciel, électronique et optique en Ile-de-France, Opticsvalley, dans le cadre de son partenariat avec le Pacte PME, participe activement au rapprochement entre les grands comptes et les PME de son réseau grâce à l'organisation de rencontres [met].*

*Avec le soutien des collectivités territoriales, Opticsvalley anime en Région Ile-de-France le réseau des filières optique, électronique et logicielle, réseau qui représente 7500 établissements industriels employant plus de 200 000 salariés, 180 laboratoires publics de recherche employant 10 000 chercheurs et une centaine d'établissements de formation.*

*Opticsvalley propose une large gamme de services aux entreprises (grands groupes industriels, PME et TPE), aux laboratoires de recherche et aux organismes de formation, dans les domaines de la recherche et de l'innovation, de la veille stratégique, des compétences et de la coopération européenne et internationale.*



**Roselyne Koskas**  
**Directrice de la Fondation Sophia Antipolis**

*Dans le cadre de l'accord de partenariat Pacte PME signé le 11 mai 2006 en présence de François Loos, ministre délégué à l'Industrie, la Fondation Sophia Antipolis a voulu renforcer son action auprès des PME en facilitant leurs relations avec des grands comptes.*

*Rappelons que la Fondation Sophia Antipolis, créée en 1984 par le sénateur Pierre Laffitte et déclarée d'utilité publique, remplit une mission fondamentale sur le site de Sophia Antipolis : l'animation scientifique et culturelle du parc. Son objectif est de faciliter échanges et réflexions prospectives, au niveau français, européen et international, dans les domaines de la science, de l'industrie et de la culture. En 2004, la Fondation Sophia Antipolis a modifié ses statuts pour devenir "Fondation de recherche abritante", permettant ainsi de mobiliser les capitaux privés pour financer la R&D, de mutualiser les moyens financiers et les compétences, d'accroître les partenariats publics et privés, et de renforcer la relation de confiance entre sciences et société.*



**Michel Thurel**  
**Président de MEITO**

*Structure associative de près de 300 adhérents, soutenue principalement par la Région Bretagne et par des collectivités bretonnes, la MEITO a pour mission d'aider au développement de la filière électronique, informatique et télécommunications sur la région Ouest de la France. Ses programmes d'animation concernent principalement l'observation de la filière et la connaissance des acteurs : information, sensibilisation et mise en relations des entreprises, des laboratoires de recherche et des établissements de formation supérieure, valorisation des compétences et savoirs faire industriels et scientifiques du territoire, conduite de projets thématiques à fort impact régional.*

*Dans le cadre de son action de mise en relation des acteurs de la filière, la MEITO s'est trouvée tout naturellement intéressée par la démarche entreprise par le Pacte PME. Cette action de rapprochement des PME-PMI avec des grands groupes industriels, complète son action régionale directe et permanente de mise en relation des entreprises et se positionne en complément de son action de rapprochement des PME et des laboratoires de recherche académique. Le 12 décembre 2006, au siège de la MEITO à Rennes, 23 PME innovantes ont pu présenter devant 10 grands comptes leurs compétences et savoir-faire dans les domaines des Télécoms-Wireless. Deux [met] mis en oeuvre en partenariat avec MEITO sont d'ores et déjà prévus à l'horizon 2007.*



**Pierre Le Sourd**  
**LEEM, Syndicat des entreprises du médicament**

*"Le soutien du LEEM au Pacte PME consiste à inviter les entreprises de notre réseau à s'inscrire dans cette démarche" déclarait Pierre Le Sourd, Président du LEEM, lors du Forum du Financement de l'innovation et de la compétitivité à Lyon le 7 mars 2006. Le rôle du LEEM consiste à élaborer et à faire respecter l'éthique de la profession, à faciliter les échanges entre ses membres, à défendre leurs intérêts collectifs et à resserrer les liens avec les autres professions de santé. Les entreprises représentées par le Leem (syndicat des entreprises du médicament) réalisent 98,7% de l'activité du médicament en France. Au niveau mondial (Etats-Unis, Europe et Japon), c'est plus de 60 milliards d'euros qui sont investis chaque année par les entreprises du médicament pour rechercher et mettre au point de nouveaux traitements innovants. Les entreprises du médicament ont en effet pour mission de créer et de développer des médicaments et vaccins nouveaux à usage humain, pour les maladies graves comme pour les maladies "sociétales" liées au bien-être et aux pathologies du quotidien.*



**Jean Zieger**  
**Président de Méditerranée Technologies**

*Méditerranée Technologies, basée à Marseille, a pour vocation le transfert de technologies et la promotion de l'innovation en région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ses missions principales concernent la structuration des pôles de compétitivité à l'échelon régional, la mutualisation des outils et services destinés aux clusters et filières régionaux, le développement d'actions internationales visant promouvoir les partenariats technologiques en Europe, l'accompagnement des acteurs économiques régionaux pour l'accès aux projets européens, l'animation du Réseau de Développement Technologique PACA.*

*De manière concrète, nous contribuons à la mise en oeuvre d'une rencontre sur le thème de l'éclairage, le 12 avril prochain à Marseille avec le pôle de compétitivité Photonique : Systèmes complexes d'optique et d'imagerie, et deux autres partenaires du Pacte PME en PACA, la Fondation Sophia Antipolis et le Medef.*



**Karine Caner**  
**Directrice du développement économique et de l'emploi de Montpellier Agglomération**

*Montpellier Agglomération, dans le cadre de sa stratégie de développement économique, investit fortement dans les secteurs à fort potentiel d'innovation par le biais d'une politique d'accompagnement sur mesure des entreprises innovantes de son territoire : accompagnement à la création d'entreprises, soutien à l'innovation, mise en réseau des entreprises...*

*Dans ce contexte, le rapprochement des entreprises innovantes du territoire avec les grands comptes locaux, nationaux et internationaux, dans le but de développer leurs marchés et leurs effectifs, est une priorité pour Montpellier Agglomération. La signature du Pacte PME a permis de concrétiser cet objectif en apportant une offre de service complémentaire aux start up de l'Agglomération.*



**Jacqueline Thomas**  
**Déléguée Générale du CRITT-CCST**

*Notre partenariat avec le Pacte PME repose sur un double objectif, d'une part, trouver les relais qui vont ouvrir aux TPE/PME des opportunités de marché vers les grands comptes et d'autre part, permettre à celles-ci de se connaître, d'échanger, pour construire ensemble des projets et mutualiser leurs ressources et savoir-faire. Le CRITT CCST a pour mission d'aider les PME franciliennes à développer des projets de R&D en partenariat avec des centres de compétences technologiques en mettant en oeuvre, si nécessaire, des accompagnements et outils financiers mis en place par la région Ile-de-France dans les domaines de l'Electronique et de l'Informatique.*

*Nous avons contribué à la mise en oeuvre d'une rencontre sur le thème de la Gestion du patrimoine documentaire le 30 novembre 2006 qui a mis en présence 35 PME innovantes et 7 grands comptes.*



**Jean-Michel Soyez**  
**Président du GUN**

*Les membres du GUN, dans le cadre de leur mission de manager des systèmes d'Information, doivent, pour créer de la valeur d'usage, rechercher en permanence des solutions innovantes et des partenaires performants pour les aider à les mettre en oeuvre. Deux types de partenaires se présentent à nous, les structures nationales, voire internationales et les PME. Si les grosses structures disposent de capacité d'innovation importante, elles ont en général une inertie importante, mais présentent un risque limité. Travailler avec des PME présente des risques liés à leur solidité financière, mais offre par contre de nombreux avantages liés à leur dynamisme et à leur proximité. Qui plus est il est tout à fait possible de développer avec des PME des partenariats stratégiques qui permettront de créer de véritables avantages concurrentiels.*

*Les adhérents du GUN ont donc souhaité s'associer au Pacte PME car il contribue à développer et pérenniser des partenaires locaux type PME, ce qui renforcera le vivier de ressources innovantes pour nos entreprises. Qui plus est, parce qu'il est un élément important de la pérennité de nos emplois et de ceux de nos enfants, le développement socio-économique de notre région est l'une des préoccupations majeures des citoyens et parents que nous sommes. Nous avons donc un fort intérêt à développer le réseau de PME de notre région car ils sont les acteurs économiques qui créent le plus d'emplois.*



**Raymond Vidil**  
**Président du MEDEF Provence-Alpes-Côte d'Azur**

*Voici ce que le MEDEF Provence-Alpes-Côte d'Azur plaide dans "Nos 6 Priorités" et auprès de la Commission Européenne en juin 2006 : valoriser la diversité du tissu économique comme facteur de développement et de créativité en préconisant d'accélérer la transformation des PME en entités de taille supérieure, organiser les entreprises en réseaux, développer le transfert de connaissances, de bonnes pratiques et de technologies, inciter les grandes entreprises à soutenir les réseaux de PME, modifier l'ouverture des marchés aux PME en définissant des procédures adaptées d'accès aux appels d'offres et aux marchés publics pour permettre aux PME de concourir à armes égales sur les marchés publics européens.*

*Partant de ce préalable, le MEDEF PACA a souhaité s'inscrire en partenaire du Pacte PME en sensibilisant ses entreprises et grands groupes adhérents dans le but de les engager dans la démarche. En effet les offres sectorielles des PME, particulièrement dans les domaines technologiques, peuvent être mesurées quantitativement et qualitativement par les actions du Pacte PME qui vont permettre de s'approcher de la constitution d'un "Small Business Act" à la Française. Le Medef Provence-Alpes-Côte d'Azur a pour mission d'accompagner les entreprises, offrir un service global en matière de ressources humaines notamment dans la formation professionnelle. Il milite inlassablement pour une accélération du mouvement de l'innovation en région, avec pour vocation de favoriser la création des meilleures conditions d'environnement pour l'installation et le développement des entreprises.*

Axes

# 2007

De par sa construction, le Pacte PME est un dispositif évolutif. 2006 a vu la mise au point des programmes [met] et [rex], un premier test en matière d'indicateurs globaux ainsi que les premiers cas pilotes du programme Passerelle. D'autres développements sont demandés par les entreprises participantes pour 2007. Ils porteront sur :

- Un prix récompensant les acheteurs les plus disponibles et réactifs aux besoins des PME innovantes, en partenariat avec l'IE-Club
- La mutualisation entre les grands comptes signataires de l'information sur les PME innovantes
- Un accès à des expertises financières et techniques effectuées par des tiers
- Des mécanismes de garanties de bonne fin financière et technique sur la base d'un produit d'OSEO garantie
- De nouveaux outils pour faciliter le montage par les PME d'offres communes

Trois évolutions de fond seront également étudiées. Elles sont inspirées du livre blanc<sup>1</sup> publié par le Comité Richelieu en mars 2007 :

- La définition de nouvelles conditions de participation des PME, basées sur une éligibilité validée par des partenaires extérieurs suivie d'une notation construite à partir d'indicateurs définis en commun par tous les signataires
- Une adaptation des procédures achat des grands comptes au bénéfice de ces PME : allègement et accélération des procédures, pré-référencement et évolution de la règle limitant le montant des contrats d'une PME avec un grand compte à une fraction de son chiffre d'affaires
- L'association au dispositif de l'ensemble de l'écosystème de l'innovation : investisseurs, banques, laboratoires, organismes de formation, permettant de renforcer l'offre des PME intéressant les grands comptes

La dimension naturelle du Pacte PME est à terme européenne : c'est bien le marché unique qu'il s'agit de contribuer à rendre réel pour que les meilleures PME innovantes réussissent, grâce à un meilleur accès aux grands comptes de tout le continent, à se hisser au rang de nouveaux leaders mondiaux.

<sup>1</sup>Ce livre blanc propose un déploiement du Pacte PME en 7 étapes pour en faire une politique nouvelle d'émergence de nouveaux leaders mondiaux. Il est disponible à l'adresse [www.comite-richelieu.org](http://www.comite-richelieu.org)



## ■ Le Pacte PME en Europe

### Italie

Fondation Torino Wireless  
(Fondazione Torino Wireless)

La Fondation Torino Wireless est en charge des activités internationales, du networking et de la coordination du cluster Torino Wireless, et dans ce contexte est devenue le partenaire italien du Pacte PME. Torino Wireless croit dans le modèle du Pacte PME pour développer l'internationalisation des PME et leur permettre de devenir des leaders internationaux.

Le cluster Torino Wireless regroupe les principaux acteurs des technologies de l'information et de la communication de la région Piémont dans un système commun de valeurs, de stratégies et d'activités destinées à accroître la compétitivité du territoire au travers d'une forte intégration des acteurs publics et privés de la Recherche et Développement (R&D), de l'entrepreneuriat et de la finance.

Torino Wireless est également au premier plan de l'Association Italienne des Districts Technologiques (ADITE), créée en 2006. Torino Wireless concentre particulièrement ses efforts sur :

- le développement d'un centre d'excellence de R&D et d'enseignement supérieur, avec une attention spécifique portée, entre autres thèmes, à la propriété intellectuelle
- la promotion d'un accélérateur d'entreprises soutenant la création de start-up et de spin-off et la croissance de PME innovantes
- le soutien financier aux entreprises via la stimulation de l'investissement public et privé

En 2006 Torino Wireless a participé à trois rencontres [met] organisées par le Pacte PME, impliquant 10 des PME de son réseau. En 2007, il est prévu que Torino Wireless :

- ouvre l'inscription au Pacte PME à plus de 350 entreprises de son réseau
- fasse signer le Pacte PME à trois grands comptes italiens
- organise trois événements [met] et une réunion d'échange d'expériences



Professeur Rodolfo Zich  
Président de la Fondation  
Torino Wireless

### Norvège

Association des Entreprises Norvégiennes de Défense et de Sécurité (Forsvars og Sikkerhetsindustriens Forening - FSi)

L'Association des entreprises norvégiennes de défense et de sécurité s'est associée au Pacte PME en avril 2006, sous la forme d'un accord de partenariat avec le Comité Richelieu.

Le secteur des industries de défense et de sécurité emploie en Norvège environ 20 000 personnes, la majorité d'entre elles travaillant pour l'une des 115 entreprises membres de FSi. Les entreprises membres sont majoritairement des PME développant des technologies duales, cependant le secteur de la Défense compte environ 5 000 employés hautement spécialisés. FSi considère le Pacte PME comme un cadre d'intervention et un bon outil pour faciliter la coopération des industries française et norvégienne.

L'agence publique de développement industriel, Innovation Norway, a exprimé son soutien actif à l'établissement d'accords de coopération entre grands comptes français et PME norvégiennes.

L'un des outils de ce soutien consiste à financer un tiers du coût de développement nécessaire à l'adaptation d'un produit ou service d'une PME aux besoins d'un grand compte. Avec un budget annuel de 27,5 M€ le programme IFU/OFU finance en moyenne 100 projets par an.

Innovation Norway fait bénéficier le Pacte PME de son expérience accumulée en vue de la mise en oeuvre d'un programme similaire en France, baptisé Passerelle. Le programme est actuellement en phase de test, et vise à soutenir en 2007 une vingtaine de projets avec un budget global de 1,64 M€.

Deux premières PME norvégiennes ont participé aux rencontres [met] organisées en France en 2006. Un premier événement en Norvège est prévu à Oslo en 2007.



De gauche à droite  
Mr Haakon Sandbraaten, Director Defence  
Ms Anne-Grethe Berntzen, Secretary  
Mr Tørbjorn Svensgard, President  
Mr Steinar Jøssund, Major General Ret

### Pays Bas

Agence de Développement de la région Flevoland (Ontwikkelingsmaatschappij Flevoland B.V.)

L'Agence de Développement de la province du Flevoland est le partenaire néerlandais du Pacte PME. Le rôle principal de l'Agence, établie en 2004, est de stimuler les activités économiques de la province. La structure, légère et active, joue le rôle d'intermédiaire entre les autorités locales et régionales et les acteurs économiques.

Les objectifs principaux de l'Agence sont la stimulation de l'investissement et de la croissance économique pour soutenir l'emploi, et la constitution de réseaux de savoir-faire.

L'approche néerlandaise reprendra le modèle, développé en France, de rencontres entre grands comptes et PME innovantes. Bien que toute PME néerlandaise soit éligible au programme, celui-ci se concentrera sur les domaines technologiques suivants :

- Bio-Technologies/Médical/Pharmaceutique
- Constructions légères et nouveaux matériaux
- Agro-alimentaire
- Energie
- Technologies de défense
- Systèmes embarqués



De gauche à droite  
Mr Dirk Langedijk, SME Pact The Netherlands  
Ms Marlies Sniijders-Blok, Office Manager  
Mr Jacques Timmers, Investment Promotion

**Le Pacte PME** fonctionne comme une PME.

Il est donc l'expression des personnes qui forment son équipe, chacune indispensable et dont la combinaison fait la saveur du dispositif.

++  
++ **L'ÉQUIPE**  
++++  
++++



2 rue du Faubourg Poissonnière  
75010 Paris  
Tel. 01 45 23 09 39  
[www.pactepme.org](http://www.pactepme.org)

Directeur du programme  
**Emmanuel Leprince**  
leprince@pactepme.org

Responsable des relations extérieures  
**Eric Jourdain**  
jourdain@pactepme.org

Responsable des opérations  
**Sidney Kristiansen**  
kristiansen@pactepme.org

Relations grands comptes  
**Olivier Moureaux-Néry**  
moureaux-nery@pactepme.org

**Angélique Eyheremendy**  
eyheremendy@pactepme.org

Relations PME  
**Laure Prisé**  
laure.prise@pactepme.org

**Nicolas Baumer**  
baumer@pactepme.org

Relations pôles de compétitivité  
**Violaine Menant**  
menant@pactepme.org

Relations organisations sectorielles et régionales  
**Anne Longhini**  
longhini@pactepme.org

**Marie-Hélène Guéraud**  
gueraut@pactepme.org

Responsable du système d'information  
**Renaud Boyer**  
boyer@pactepme.org