

ÉTUDES.

Les premiers effets bénéfiques du Pacte PME

De plus en plus de grands comptes signent des contrats avec des petites ou moyennes entreprises innovantes. Le programme lancé en 2005 commence à faire bouger les mentalités, mais des freins subsistent.

LES FAITS

Le premier rapport du Pacte PME vient d'être publié. Initié en 2005 par le Comité Richelieu et Oséo, il a pour but d'augmenter la part des achats effectués par les grands comptes auprès des PME innovantes.

L'ANALYSE

Un point de gagné ! Entre 2006 et 2007, la part des achats des grands comptes signataires initiaux du Pacte PME est passée de 19 à 20 %. Les grands comptes impliqués dans cette initiative ont davantage dépensé. Autre signe encourageant, leur nombre est passé de 30 à 42 et le cumul de leurs achats a dépassé les 7 milliards d'euros en 2007. Dans le même temps, le nombre de PME signataires du Pacte a pratiquement doublé, pour approcher les 1 800. Ces deux mondes apprennent tout doucement à se connaître.

A l'issue des 37 rencontres qui ont eu lieu l'année dernière (28 en 2006), dont plus de la moitié initiée par les grands comptes, 306 contrats ont été signés (73 en

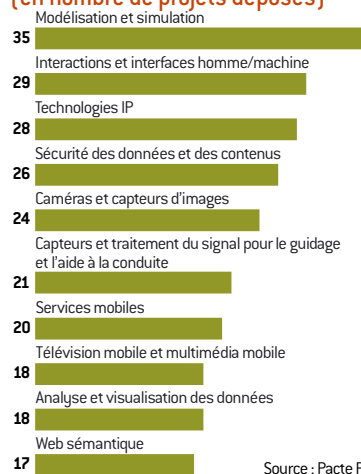
2006). Des chiffres modestes, diront certains, mais le pacte n'est qu'incitatif et l'on part de loin. « Les PME répondent peu à nos appels d'offres et la législation ne nous autorise pas à favoriser celles qui le font, argumente Pierre Pelouzet, directeur des achats à la SNCF. Les rencontres organisées dans le cadre du Pacte nous permettent donc d'exposer qui nous sommes devant des entreprises que nous ne connaissons pas. » Pour Dominique Legouge, directeur du GIP (groupement d'intérêt public) du réseau des acheteurs hospitaliers d'Ile-de-France (Resah), le Pacte PME constitue un véritable appel d'air : « Nous avons une vision plus juste des évolutions technologiques et nous créons une situation de concurrence qui fait évoluer nos relations avec nos fournisseurs historiques, parfois en situation de monopole. »

Des signataires qui ne jouent pas tous le jeu

Du côté des petits fournisseurs, la perception est moins idyllique. « Toute la difficulté consiste à transformer les prises de contacts en relation pérenne, confie Emmanuel Gaudin, fondateur de Pragmadev,

Une place de marché très active

LES DIX THÈMES INFORMATIQUES QUI GÉNÈRENT LE PLUS DE PROJETS [en nombre de projets déposés]



éditeur d'outils de développement temps réel. Certains signataires du pacte ne jouent pas totalement le jeu. Ils restent frileux face à la prise de risque inhérente à une démarche innovante, et bien souvent les services achats préfèrent restreindre au maximum le nombre d'entreprises référencées. »

Pour stimuler les relations entre PME et grandes entreprises, d'autres initiatives sont proposées. Une place de marché en ligne regroupant 36 thématiques a été développée. Les projets liés aux NTIC y sont abondamment représentés. Et pour conforter la politique d'innovation, le Pacte PME propose un mode de financement de R&D où l'investissement est pris en charge à parts égales par le fonds d'investissement Oséo, le grand compte et l'entreprise. Dans le cadre de ce programme, intitulé Passerelle, 25 projets sont en cours de cofinancement. Autant d'outils qui seront complétés par d'autres dans le courant de l'année, comme la mise en place de plans mutualisés de portage de PME pour les aider à se développer à l'international. Mais tout cela sera-t-il suffisant pour que l'émulsion prenne enfin ? Oséo et le Comité Richelieu ont envie d'y croire. Ils se sont fixés comme objectif de porter à 25 % la part des achats de tous les grands comptes réalisés avec les PME d'ici à quatre ans. Encore quatre points à gagner et beaucoup de décideurs informatiques à convaincre. ■

JULIETTE FAUCHET

Aide aux PME : les États-Unis plus directifs

	SMALL BUSINESS ACT	PACTE PME
Marché	Américain.	Français.
Philosophie	Obliger les grandes structures publiques et privées à réserver une part de leurs achats auprès des PME.	Inciter les grandes entreprises à s'équiper auprès des PME innovantes en favorisant les mises en relation.
Quotas	24 % pour les grandes entreprises. 40 % pour les marchés publics fédéraux.	Aucun quota n'est imposé, mais l'objectif de 25 % d'ici à quatre ans est affiché.
Date de création	1953.	2005.