

Communiqué de presse, Paris le 20 février 2008

MÉTÉO-FRANCE expose aux PME son organisation sa stratégie et ses pratiques Achats



À la tribune, Serge Duval,
le secrétaire général de
Météo-France

Le 13 février dernier, Météo-France a reçu les PME à la Météopole de Toulouse dans le cadre du Pacte PME signé par Pierre-Étienne Bisch le 5 avril 2007. Rappelons qu'au sein de Météo-France, c'est Aleth Dizdar (SG/PA) qui est le point de contact Pacte PME et dans ce cadre, la correspondante des PME.

Au cours de la matinée, réservée aux présentations à destination des 43 PME inscrites, le secrétaire général Serge Duval a exposé l'organisation, la stratégie et la pratique des achats de Météo-France. Il a notamment évoqué les procédures de marché, la répartition des achats, le renouvellement et les critères d'évaluation des fournisseurs. En clôture de cette présentation, Serge Duval a énoncé les orientations futures de l'établissement en faveur des PME :

- Mise en place d'un accompagnement juridique et financier de leurs démarches au sein de Météo-France
- Relais des actions du Pacte PME
- Ouverture à des partenariats pour la création de services à valeur ajoutée en utilisant les données météorologiques.

Puis, Joël Poitevin, directeur adjoint du CNRM, Alain Soulan, directeur de la production et Patrick Tchang, directeur technique, ont détaillé les missions, les programmes en cours et les technologies recherchées par les directions thématiques. Au cours de leurs exposés, appuyés par des exemples de marchés avec des PME, ils ont précisé aux participants la nature de certains achats prévus en 2008 et au-delà. Après le déjeuner, favorable aux échanges informels entre les responsables de Météo-France et les dirigeants de PME présents, ces derniers ont été conviés à une visite du centre national de prévision et du supercalculateur.

À propos du Pacte PME

Lancé en partenariat entre OSEO et le Comité Richelieu, le Pacte PME est un dispositif qui permet de faciliter et renforcer les relations entre les PME innovantes et les grands comptes, publics et privés. Il se place à la croisée de 3 objectifs :

- Augmenter leur chiffre d'affaires pour les PME innovantes
- Réussir l'innovation ouverte et développer la concurrence pour les grands comptes
- Renforcer la croissance et l'emploi.

Pour ce faire, plusieurs outils sont mis à disposition des grands comptes signataires et des 1 920 PME inscrites à ce jour au Pacte PME : place de marché, programme « Passerelle », soutien juridique.

Outre la mise en relation dans le cadre du Pacte PME, OSEO propose également des financements adaptés aux besoins des PME innovantes (aide à l'innovation, financements de l'immatériel, mobilisation des créances...). Il s'agit de permettre une véritable mobilisation positive autour de l'innovation pour faciliter l'émergence des champions de demain. Une politique dont l'objectif est d'aider les PME françaises à potentiel de croissance à se développer et à conquérir des marchés internationaux.

Pour aller plus loin : www.pactepme.org

Pour connaître tous les dispositifs d'OSEO en faveur des PME : www.oseo.fr

Contacts Presse

Anne Longhini, chargée des relations presse Pacte PME, longhini@pactepme.org, 01 45 23 09 39

Sabina Cristova, attachée de presse OSEO, sabina.cristova@oseo.fr, 01 41 79 98 85