



## Les performances à l'exportation des PME membres des pôles de compétitivité

Cette synthèse a été réalisée sur la base des retours des membres de la commission export du Comité Richelieu, à qui les quatre questions ci-dessous ont été posées.

*1/ Les résultats de l'évaluation des pôles présentés en juin 2008 dans le rapport du Boston Consulting Group indiquait une bonne intégration globale des PME, mais insistait également sur la marge de progression existante (sur la participation à la gouvernance, le montant des aides du FUI allouées, ...). Quel est le diagnostic global que vous portez sur la participation des PME innovantes aux pôles de compétitivité en 2009 ?*

Les PME du Comité Richelieu considèrent que l'intégration globalement satisfaisante des PME aux pôles de compétitivité en 2008 s'est poursuivie en 2009. Elles soulignent que le démarrage des pôles a pu nécessiter une implication très forte, à laquelle les PME pouvaient difficilement répondre. Egalement, le flou initial relatif à la disponibilité des fonds n'a pas rassuré les PME. Mais les premiers résultats des projets de coopération technologique ont ensuite motivé les PME à se positionner, tant sur les projets que sur leur participation à la gouvernance des pôles. Les PME insistent sur l'importance de ce deuxième point, pour lequel il existe encore des marges de progression : un renforcement du poids des PME dans la gouvernance des pôles s'avère indispensable, afin que les grands groupes (qui ont une participation très active dans les pôles de compétitivité) considèrent les PME comme des partenaires et non comme des sous-traitants. Ce point est valable de manière générale, et tout particulièrement à l'export.

*2/ Pour réussir à l'export, les pôles de compétitivité sont-ils un avantage certain pour les PME innovantes ? Quels sont les points à améliorer ?*

Sur ce sujet, la tendance forte soulignée par les adhérents du Comité Richelieu repose sur l'importance de se faire accompagner à l'export par les grands groupes français, à savoir « chasser "en meute" et dans le sillage des grands groupes ». Les pôles de compétitivité peuvent faciliter ces mises en relation, en particulier dans la perspective de missions de portage. Une action spécifique de sensibilisation sur le sujet au sein des pôles pourrait être très bénéfique. La mise en place du dispositif de portage peut ensuite être assurée par le programme du Pacte PME International.

*3/ Selon les résultats réalisés par la Compagnie européenne d'intelligence stratégique (CEIS), en 2008, pour l'ensemble des entreprises impliquées dans les pôles de compétitivité, le taux moyen d'exportation est de 31,7 % et de 24,7 % pour les PME : quelle appréciation portez-vous sur ces chiffres ?*

Afin d'avoir une lecture précise de ces chiffres, il faudrait identifier les grands groupes exportateurs présents dans les pôles de compétitivité et évaluer leur activité réelle à l'export dans la branche du pôle (et uniquement celle-ci). Le taux des grands groupes serait vraisemblablement ajusté. Il faudrait également préciser si le taux mentionné pour les PME est directement lié à leur participation aux pôles ou s'il résulte d'actions export qui leur sont propres.



Comité | RICHELIEU

Nous pouvons néanmoins déduire de ces chiffres que les PME, qui sont souvent sous-traitantes des grands groupes français, réalisent un chiffre d'affaires fort en France, mais ce dernier est probablement destiné à un grand groupe qui exporte. En d'autres termes, les grands groupes exportent leur activité et sous-traitent en France (ce qui est bien), mais n'amènent pas avec eux les PME afin de les aider à devenir autonomes et exporter.

*4/ Parmi les outils mis à la disposition des pôles de compétitivité pour favoriser leur internationalisation, quels sont ceux qui vous semblent les plus adaptés au soutien des PME innovantes ? Quelles sont vos attentes dans ce domaine ?*

Il est difficile de donner une réponse générale sur ce sujet, les degrés d'internationalisation des pôles étant très variables d'un pôle à l'autre.

De manière générale, intensifier l'internationalisation des pôles est régulièrement suggéré par les adhérents du Comité Richelieu. Les PME membres des pôles regrettent que les missions export des pôles soient aujourd'hui principalement tournées vers une facilitation de leur présence sur des salons internationaux ou des rencontres avec des clusters ou partenaires potentiels à l'étranger. Ceci permet certes d'initier une relation et peut compléter les services d'Ubifrance et des chambres de commerce, mais ce n'est pas suffisant. En effet, ce processus est ensuite souvent désamorcé par manque de temps et de ressources. Exporter pour une PME nécessite un effort permanent, un investissement de 2 à 3 années avant que les équilibres financiers puissent être trouvés. Un accompagnement et un suivi une fois la relation initiée seraient extrêmement utiles. A nouveau, la solidarité des grands groupes à ce niveau peut être salvatrice pour les PME françaises, encore trop petites et fragiles face à leurs concurrentes européennes. Et pour les grands groupes, la constitution d'un écosystème favorable au développement des PME présente également un intérêt objectif en termes de synergie avec des fournisseurs, de création d'emplois, et d'innovation.

---

Le Comité Richelieu a été créé en 1989 par 5 dirigeants de PME et le Délégué Général actuel. L'association regroupe aujourd'hui 294 PME adhérentes et 3372 PME associées, regroupant près de 100 000 collaborateurs.

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