

trophées de la
commande
publique **20
14**

27 novembre 2014 - PARIS

PME innovantes : le coup de pouce des acheteurs publics

A propos de l'auteur

M. Jean-Marc Binot

[Voir les articles de cet auteur](#)

Aider une PME à fort potentiel à décoller, c'est possible. Plusieurs donneurs d'ordre publics, membres de l'association Pacte PME, ont donné leur chance à des « champions cachés ». A l'image du CNES, récompensé pour son partenariat avec Syrlinks, ou encore du RESAH-IDF.

La France manque d'entreprises de taille intermédiaire (ETI) : on en recense dans l'hexagone environ 4500. Alors qu'on en compte deux fois plus de l'autre côté de la Manche et trois fois plus outre-Rhin. C'est pourquoi l'association Pacte PME, qui rassemble aujourd'hui une soixantaine de grands comptes (au pouvoir d'achat cumulé de cent milliards d'euros), dont une quinzaine d'administrations et d'entreprises publiques (service des achats de l'Etat, CEA, CNES, La Poste, SNCF, UGAP, ville de Paris, AP-HP, RESAH-IDF, région Ile-de-France, ville de Grenoble, Toulouse Métropole...), a pour but d'aider des PME au fort potentiel à grandir. Elle incite évidemment ses membres à accroître leur carnet de commandes auprès des petites structures. La part des PME a ainsi progressé légèrement entre 2012 et 2013 (de 21,2% à 22,3%). Deux plateformes de mise en relation et d'appel à compétences, gérées par l'association, permettent de dénicher ces talents méconnus. La première, ouverte en février, dédiée de l'Etat, compte 7 ministères et 7 établissements inscrits, et a déjà enregistré 27 besoins exprimés. Soumis à la directive 2004-17, le réseau de transport d'électricité (RTE) se sert de la seconde. D'un usage « très facile et très efficace » dicit Gilles Etheimer, directeur délégué aux achats du réseau, la plateforme lui a permis de recevoir 63 candidatures fin 2013. « Deux contrats ont été notifiés et plusieurs PME, jusqu'ici inconnues, ont été identifiées ». Sur sa lancée, RTE compte lancer encore une dizaine d'appels en 2014. Pacte PME recommande aussi à ses ouailles d'adopter des relations plus responsables avec leurs fournisseurs, bonnes pratiques rassemblées au sein d'un référentiel.



La « pépite » du RESAH-IDF

Mais l'association pousse également ses membres à donner leur chance à des petits poucets pleins d'avenir. La centrale d'achat du RESAH-IDF a ainsi attribué, début avril, un accord-cadre à une TPE sarthoise, Eco Dex (18 personnes, CA 2,8 millions d'euros), fabricant d'automates de dispensation de médicaments. Son produit a fait forte impression. « Il est plus compact en terme de place, plus silencieux et il se détache nettement de ses concurrents en coût complet avec un investissement, une maintenance et des consommables beaucoup moins chers. La société a bien étudié le marché en amont. C'est une belle pépite », résume Charles-Edouard Escurat, directeur-adjoint du RESAH-IDF. Ce différentiel d'environ 15% a pesé pour un équipement dont le coût peut atteindre 800 000 euros. Lors du dialogue compétitif qui a précédé l'attribution, l'entreprise a encore affiné son offre. « Notamment en améliorant la qualité de l'encre des étiquettes des médicaments pour éviter qu'elle ne s'efface », illustre-t-il. Avec cet accord-cadre, Eco Dex peut se frotter les mains. Le CH de Gonesse a commandé une machine et quatre autres établissements de santé sont en passe de le faire. « On pourrait atteindre 8 à 10 millions sur quatre ans, voire plus. Il y a un fort besoin car la machine permet des gains de productivité, en redéployant des infirmières qui passent leur temps à redécouper des plaques de comprimés », explique Charles-Edouard Escurat. Le RESAH va prendre soin d'accompagner la PME pour éviter toute explosion en vol. « Il ne s'agit pas de mettre des machines à disposition à tout crin. Nous allons travailler avec l'agence régionale de santé et les hôpitaux pour bien calibrer le bon besoin au bon endroit. »



Jean-Marc ASTORG : directeur des achats du CNES ;
Fabrice BRÉGIER : président-directeur général d'Airbus et président de l'association Pacte PME ;
Philippe MONJOT : directeur commercial de Syrlinks ;
Henri LACHMANN : président du Conseil de surveillance de Schneider Electric et président fondateur de l'association Pacte PME ;
Pierre PELOUZET : médiateur des Relations inter-entreprises et vice-président de l'association Pacte PME
Jean-Pierre GÉRAULT : président du Comité Richelieu et vice-président de l'association Pacte PME.

Un contrat peut appeler un autre contrat

Près de ces 200 « success stories » ont été recensées par Pacte PME qui, après avoir en avoir sélectionné 43, a demandé à ses membres de voter et de distinguer les plus remarquables. Parmi les quatre lauréats sur le podium, on trouve la parfaite entente entre le Centre national d'études spatiales (CNES) et Syrlinks. Héritière d'une filiale de Dassault et Thalès, cette petite maison, née il y a trois ans, est implantée près de Rennes (30 salariés, un peu plus de 3 millions de CA). Spécialiste de systèmes de radiocommunication et de géolocalisation pour satellites (son nom est d'ailleurs un raccourci de son activité : Systems on Radio Links), la TPE bretonne travaille main dans la main avec le CNES. Elle a par exemple ainsi apporté son savoir-faire pour une première mondiale, la mission Rosetta, sonde spatiale lancée il y a dix ans et chargée d'étudier de près de la comète Churyumov Gerasimenko qu'elle approchera cet été. Cette coopération représente un véritable tremplin pour la société. « La référence du CNES nous aide à vendre dans le monde », a assuré Philippe Moniot, directeur commercial de Syrlinks, lors de la remise des prix. Car décrocher un contrat avec un très grand compte, ce n'est pas seulement du chiffre d'affaires, c'est aussi achalander sa vitrine. Lorsque le ministère de l'Intérieur a fait confiance à Hybird (3,5 M CA, 7 personnes) éditeur du logiciel Crème, CRM en open source, et lui a confié un marché de trois ans au profit de l'Inspection générale de la police nationale, il a aussi donné du crédit à cette TPE marseillaise et a renforcé sa confiance dans sa capacité à remporter des appels d'offres.