

Pour remplir le carnet de commandes des PME du numérique, Systematic Paris-Region se mobilise

Le pôle de compétitivité a mis en place plusieurs dispositifs dans le cadre de son programme d'accompagnement des entreprises innovantes Ambition PME pour développer les relations entre les PME et les grands donneurs d'ordre privés et publics dont le mentorat mutualisé et le Club des achats innovants. Les PME concernées sont des start ups, des PME innovantes et des PME au stade pré-ETI.

Systematic a par ailleurs rédigé avec le Syntec Numérique, l'ADFEL, le Comité Richelieu et Pacte PME, la note remise au Médiateur des Achats Publics qui identifie 3 axes clés pour accroître l'accès des PME aux marchés innovants et à la commande publique.

Palaiseau, le 27 mars 2014 – Systematic-Paris Region alerte aujourd'hui sur le besoin crucial pour les PME du numérique de trouver des débouchés en France pour les produits et services innovants. Grâce aux dispositifs fiscaux tels que la JEI et le CIR, ou l'aide aux projets collaboratifs de type FUI, la recherche est aujourd'hui plus compétitive. Cependant, l'accès au marché est long et complexe, en particulier vers les grands donneurs d'ordre publics et privés. Il est urgent de faciliter la rencontre entre les acteurs de l'innovation et leur(s) marché(s), et en premier lieu les marchés d'innovation et la commande publique et privée.

Un besoin de mise en relation exprimé par les PME

L'étude menée en novembre 2013 au sujet de la relation « Grands donneurs d'ordre - PME » par Systematic Paris-Region et le Comité Richelieu auprès des dirigeants de 1000 PME innovantes avait déjà montré le rôle clé de la commande comme accélérateur de la croissance des start ups et PME et de leur transformation en ETI.

Or la part des commandes venant des grands donneurs d'ordre publics dans le chiffre d'affaires des PME de la filière reste faible : **elle est inférieure à 1/5^{ème} du chiffre d'affaires des PME franciliennes de la filière logiciel-optique (19%)**. Conséquence : 54% des TPE et PME membres de Systematic vont chercher des clients hors de France (ce chiffre tombant sous la barre de 50% quand l'entreprise devient mature – i.e. chiffre d'affaires supérieur à 2M€ et effectif de plus de 100 personnes). Et plus de 80% attendent du pôle francilien qu'il les mette en contact avec les grands acteurs de l'écosystème¹.

« Aujourd'hui, entrepreneurs et entreprises innovantes créent de nombreuses innovations dans les secteurs clés du numérique, de la sécurité informatique, des sciences de la vie... Cependant, cette propriété intellectuelle est immobilisée dans des TPE, startups ou PME qui ont des difficultés à convaincre leur marché et à grandir. Au contraire, on pousse les entrepreneurs à s'expatrier pour aller chercher les marchés à l'étranger, sans réelles fondations », s'inquiète Jean-Noël de Galzain, Vice Président de Systematic, Médiateur délégué par la Médiation des Achats publics. « Nous avons besoin d'un électrochoc à court terme pour dynamiser notre économie ou la création de richesse sera produite ailleurs dans le monde. A ce titre, nous avons besoin d'un choc de confiance et il est important que les grands donneurs d'ordre fassent preuve de patriotisme économique comme savent très bien le faire ceux de nos partenaires européens et internationaux. »

Orienter les commandes des grands donneurs d'ordre vers les entreprises innovantes des pôles

Soucieux de trouver des pistes pour changer cet état de fait, **Systematic s'est fixé comme ambition de faire passer la part des commandes des grands donneurs d'ordre de 19% à 25% du chiffre d'affaires des PME franciliennes de la filière**. Il propose notamment à ses PME deux dispositifs qui les aident à développer ces relations.

Le mentorat mutualisé : il s'agit d'actions de Business Development qui s'articulent autour

- D'une aide à la mise en place d'actions mutualisées entre PME travaillant sur le même domaine et désireuses de « chasser en meute » pour augmenter l'efficacité de leurs démarches tout en réduisant les coûts et en échangeant leurs retours d'expérience.
- D'un accompagnement individualisé pour construire une stratégie adaptée à leur activité et prendre des rendez-vous ciblés avec les grands donneurs d'ordre.

¹ Chiffres issus de l'enquête de satisfaction menée en 2013 auprès des PME participant au Programme Ambition PME de Systematic

Le Club des Achats Innovants :

Ouvert aux acheteurs privés et publics, Systematic se propose d'étudier avec les membres du club un besoin spécifique auquel une sélection de PME de son écosystème pourrait répondre pour créer des rencontres qualifiées.

Changer le regard et les pratiques des grands donneurs d'ordre publics à l'égard des PME innovantes

Seul 1/3 des commandes des PME vient des grands donneurs d'ordre publics.

« Le principe de précaution freine souvent les achats d'innovation auprès de jeunes PME françaises, aussi performantes et pertinentes soient-elles. Il faut changer le regard que portent les acheteurs sur l'innovation pour qu'ils ne la perçoivent plus comme un risque mais comme une opportunité de monter en gamme et d'améliorer leur compétitivité. Il faut que le principe d'innovation équilibre dorénavant le principe de précaution », insiste Jean-Noël de Galzain.

Du fait de la réglementation européenne, aucun « Small Business Act » ne pourra être adopté en France. Il faut donc trouver d'autres moyens pour que les PME françaises profitent plus et mieux des dynamiques d'Achat des grandes organisations.

A cette fin, Systematic, qui entretient des échanges réguliers avec la médiation des achats publics, a rédigé avec Syntec Numérique, l'AFDEL, le Comité Richelieu et Pacte PME, une note qui a été remise en mars 2014 au médiateur, Jean-Lou Blachier. L'objectif poursuivi est de **passer la part des marchés innovants confiés à des PME françaises d'ici 5 ans de 1% à 2%** (soit 50 milliards d'euros) et la part de la commande publique à 25% (cf. le Pacte de compétitivité).

Dans la note, les auteurs proposent **trois mesures phares** :

- **Créer une place de marché des achats innovants aux PME** : s'appuyant sur un sourcing des innovations depuis les écosystèmes (pôles, clusters, incubateurs, etc.), cette place de marché apportera aux acheteurs publics un catalogue dynamique des offres de produits et services proposés par les PME innovantes françaises. Elle sera connectée aux places de marchés et aux portails d'appel d'offres existants utilisés par les acheteurs (Portail des achats de l'Etat, Maximilien ...).
Systematic, pilote du projet, prépare une expérimentation pour des PME du numérique et de la sécurité informatique auprès des acheteurs franciliens.
- **Etablir un pacte Achats innovants pour la compétitivité et la croissance** : il s'agit de suivre des indicateurs et critères de performance sur les achats en direction des PME innovantes. Ce pacte impliquera les acheteurs publics ainsi que des « médiateurs PME » dans les écosystèmes. Un guide de bonnes pratiques et une boîte à outils seront également créés.
- **Mettre en place un observatoire des achats publics aux PME innovantes** : cet observatoire co-piloté avec les pôles, les organisations professionnelles (Syntec Numérique, Afdel, Comité Richelieu) et Pacte PME, en lien avec la DGCIS, éditera des indicateurs sur la mise en œuvre effective de nouvelles dynamiques d'achat auprès des PME innovantes françaises.

A propos de Systematic Paris-Region - www.systematic-paris-region.org - Suivez-nous sur Twitter [@Pole_SYSTEMATIC](https://twitter.com/Pole_SYSTEMATIC) | LinkedIn

Systematic fédère en Ile-de-France près de 800 acteurs industriels, PME et scientifiques au croisement de la filière Logiciel et Numérique et au service de l'industrie et des services. Systematic confirme son positionnement sur ses 5 secteurs industriels et services historiques (transports, énergie, sécurité, santé, télécommunications). La mission 2013-2018 du pôle s'inscrit sur 3 marchés d'avenir structurants et transverses : Usine du futur, Ville numérique, nouvel espace des Systèmes d'Information pour les entreprises et les administrations (systèmes ouverts, Big Data...), dont le développement repose sur les expertises et savoir-faire de ses membres. Au-delà de la R&D collaborative, Systematic se fixe pour mission de développer un écosystème de croissance favorable au développement des PME en vue de leur passage en « entreprises de taille intermédiaire » (ETI).

A propos du Programme Ambition PME

Le programme AMBITION PME vise à créer les conditions optimales au développement des PME innovantes franciliennes à fort potentiel de croissance, en complémentarité avec l'offre de services existante sur son territoire. Structuré en cinq leviers de développement (Business, International, Stratégie de développement, Financement, Ressources Humaines), le programme déploie une douzaine d'actions en faveur de l'écosystème. Les actions constituant ce programme sont soutenues par l'Union Européenne (FSE, FEDER), l'Etat (Préfecture de la Région Ile-de-France, DIRECCTE Ile-de-France) et la Région Ile-de-France.

Contact Presse Systematic Paris-Region

H&B Communication : Marion Molina / Claire Flin mmolina@hbcomcorp.fr - Tél. : +33 6 82 92 94 61 / +33 6 82 92 94 47
Systematic : Sabrina Peseux, Responsable Communication – s.peseux@systematic-paris-region.org - Tél. : +33 1 69 08 06 66