

Lundi 25 Mars 2013

/Rubriques SE/Toutes rubriques

En quête de compétitivité, les PME jouent l'entraide

Dossier réalisé par Émilie Torgemen
Le regroupement serait-il la solution pour augmenter la taille souvent jugée trop faible des PME françaises? C'est en tout cas l'avis de Jean-Claude Roubaud, le président de la Confédération générale du patronat des PME (CGPME) : « Voilà trente ans que je milite en faveur de tels regroupements. Aujourd'hui la crise a rendu nos entreprises moins individualistes et accentué le mouvement. » Par ailleurs, les plus jeunes entrepreneurs, plus souvent passés par des écoles de commerce que les anciens, sont davantage enclins à partager les coûts.

Cette stratégie permettrait de donner aux PME les avantages des entreprises de taille intermédiaire (ETI), à condition de faire quelques ajustements. Par exemple, lorsque des entreprises créent une association pour répondre ensemble à un appel d'offres, la structure commune a du mal à décrocher des garanties auprès des banques. De même, la CGPME réclame que ces groupements de petites entreprises profitent des mêmes avantages que les ETI sur le crédit d'impôt pour dépenses de prospection à l'exportation.

Les associations régionales ou interprofessionnelles essaient depuis longtemps de fédérer les plus petites entreprises. L'entraide entre PME est loin d'être une nouveauté. Particulièrement dans l'achat groupé ou à l'export pour partager un salarié en VIE (volontariat international en entreprise). Désormais, les PME se serrent les coudes dans des activités de plus en plus stratégiques. Ainsi, à Nice (Alpes-Maritimes), Jean-Charles Amoro, le responsable du développement des ressources humaines à la chambre de commerce et d'industrie, a créé un véritable Meetic des compétences, appelé e-drh06, où les entreprises peuvent piocher des

talents : « La plupart des sociétés de Sophia-Antipolis sont des PME innovantes avec d'importants besoins en recrutement et en mobilité internationale. Huit mille profils sont disponibles pour les entreprises de la technopole. L'année dernière, 191 d'entre elles ont au moins une fois utilisé l'un de nos services », explique le créateur. L'initiative qui a vu le jour il y a trois ans a reçu en 2012 un prix de l'Académie de l'intelligence économique.

A Lyon (Rhône), Gaëtan de Sainte-Marie a, lui, créé l'entreprise PME Centrale qui mutualise les achats non stratégiques (fournitures, véhicules, etc.) de 25000 entreprises à travers la France. Moyennant un abonnement annuel, les adhérents négocient ensemble auprès des fournisseurs. « Nous avons réalisé 60 millions d'euros d'achats auprès d'une centaine de vendeurs et nous obtenons des économies de 20% en moyenne. Cela permet aux PME d'obtenir les mêmes conditions que les grands groupes », assure-t-il. Encore quelques freins culturels

Certains clients de PME Centrale ont commencé par partager leurs achats avant d'aborder des projets plus conséquents. C'est le cas d'Exavert, un groupement de pros des espaces verts. Après avoir acheté leur papeterie ensemble, ces douze paysagistes sont partis à la conquête de grands appels d'offres. Partant de ce principe, Gaëtan de Sainte-Marie a décidé de lancer les matinales PME, un cycle de réunions pour que ses clients « réseautent ». Le premier rendez-vous est prévu fin mai à Nantes (Loire-Atlantique).

Aujourd'hui, si les outils sont nombreux pour permettre aux PME de s'associer (lire l'encadré), Jean-Claude Roubaud regrette toutefois le « frein culturel » qui empêche beaucoup d'entreprises de faire équipe de peur

que leurs partenaires ne leur volent leurs secrets de fabrication. A Chartres (Eure-et-Loir), Cosmetic Valley a dû baisser les bras : il y a quatre ans, le pôle qui réunit 800 entreprises de la filière parfums et cosmétiques avait tenté de mutualiser les achats de matières premières. Six PME s'étaient portées volontaires avant de reculer : elles ne voulaient finalement pas ébruiter les tarifs négociés avec leurs fournisseurs.

Tous droits réservés : Aujourd'hui en France
B400F6108D10730A701D0F103B0B51FB75B18C4D56D903632DB4EA3

Diff. 161 408 ex. (source OJD)