PLAN D'ACTION EN FAVEUR DES PME-PMI DE LA FILIÈRE AÉRONAUTIQUE ET SPATIALE FRANCILIENNE

SUCCESS STORY

PROMOUVOIR ET FAVORISER LES GROUPEMENTS D'ENTREPRISES

PE3C ou l'histoire d'une alliance de PME

L'alliance stratégique PE3C regroupe les PME franciliennes Arion Entreprise, spécialisée dans les systèmes distribués en temps réel, HPC Project, spécialiste en calcul parallèle et outils de simulation, Scilab Entreprises proposant les outils open source de modélisation et de simulation et enfin SDI, proposant des solutions clé en main dans les domaines de l'essai, de la mécatronique et des systèmes embarqués. L'objectif de cette alliance, est de proposer des solutions technologiques complètes pour le test de systèmes mécatroniques, en assurant la corrélation avec la simulation de modèles numériques.

Comment définiriez-vous en quelques mots cet accompagnement dans le cadre de Perform'Aéro ?

L'accompagnement qui a été mis en place dans le plan Perform'Aéro a été une ouverture sur la mise en place d'une démarche de stratégie d'alliance raisonnée.
Alors qu'intuitivement les dirigeants de nos sociétés sentaient le besoin de se rapprocher de partenaires, la démarche de Perform'Aéro a permis de conceptualiser la démarche en définissant les facteurs clefs de succès et des objectifs clairs quant aux résultats à obtenir.

Un an après cet accompagnement quel bilan faites-vous de votre participation?

Un bilan très positif, les bases de cet accompagnement nous permettent d'envisager sereinement l'alliance PE3C regroupant les sociétés ayant participées à la démarche: ARION, HPC PROJECT et SDI mais aussi la société SCILAB ENTERPRISES qui a rejoint l'alliance depuis l'accompagnement.
Mais de plus, nous avons fondé une association: EOSSY qui regroupe des PMEs, des laboratoires et une ETI dans un même esprit d'alliance stratégique.
PE3C et EOSSY nous ont donné une visibilité accrue et une démultiplication de nos démarches commerciales en France et à l'étranger.

Pourquoi avoir choisi le groupement d'entreprises comme stratégie de développement ?

Traditionnellement dans le monde des affaires on envisage deux modes de croissances: la croissance interne ou la croissance externe.
L'un et l'autre de ces modes nécessitent de disposer d'un environnement qui se prête à la croissance.
En croissance interne cela implique que le marché sur lequel évolue l'entreprise se développe pour permettre de nouvelles prises de marché induisant des embauches. Ce mode de croissance est réputé plus lent mais plus sur.
En croissance externe cela implique de disposer de ressources financières permettant l'acquisition de concurrents ou de sociétés complémentaires. Ce mode est réputé plus rapide.
Les PME dans l'industrie se trouvent dans une situation économique qui ne se prête ni à l'une ni à l'autre de ces types de croissance. Les marchés ont plutôt tendance à se contracter, les coûts à se serrer et les marges à diminuer. Ceci ne permet pas ou peu la croissance interne.
Les trésoreries sont basses, les banques ne prêtent pas, ce qui fait que même dans un contexte d'opportunités liées aux dépôts de bilans de concurrents les PME ne peuvent gérer de la croissance externe.
La troisième voie, la voie du milieu pourrait-on dire, pour assurer tout de même une croissance est alors la stratégie d'alliance et de groupement. Cette stratégie répond bien à la structure des PME françaises de petite taille.
Cette stratégie permet au final de faire de la croissance interne en s'appuyant sur des partenaires pour trouver de nouveaux marchés.

Ce choix se valide-t-il au quotidien?

Oui, cependant entre une croissance externe rapide et une croissance interne moins rapide je placerais la croissance basée sur l'alliance sur une échelle encore différente que je qualifierais de moins rapide tout en restant encore plus sure.
Plus sure car les risquent de pertes sont minimisées (mutualisation des ressources, appui sur des partenaires pour éviter les écueils d'un nouveau marché, ...). Moins rapide car même sans rentrer dans les affres d'un système collaboratif de type coopérative, l'alliance passe forcément par des phases de mise en attente ou en veille en fonction de la disponibilité pas toujours synchronisée des décideurs.

La création de ce groupement a-t-il eu un impact financier positif pour votre entreprise?

Oui, même si pour l'instant l'impact n'a pas atteint sa phase de croisière. Le groupement est à l'origine de la mise en place d'un projet de R&D commun dont nous attendons tous de bonnes retombées. Ensuite les démarches communes de présentation d'un panel de compétences élargies entre acteurs qui se connaissent et travaillent ensemble séduit les décideurs techniques. Reste qu'au moment de franchir la barrière des achats la structure souple d'une alliance sans partage de capital n'offre pas d'avantage décisif. Pour les clients où un des partenaires dispose déjà d'un compte et où il peut servir de passerelle l'alliance peut faciliter le travail mais au prix d'un abandon d'indépendance pas toujours facile à vivre.

Quels sont pour vous les bénéfices qu'apporte l'approche filière, spécifique à Perform'aéro?

Traditionnellement le monde de l'aéronautique repose sur un concept de gagnant-gagnant. ASTech dans ce cadre se positionne comme un pôle où les PME comme les groupes ont la parole et où ensemble, nous cherchons des solutions pour optimiser des gains pour tous.

L'alliance en chiffres

Création en 2011, effectif global 60 personnes,
SDI et ARION sont membres du pôle ASTech

Cntact Perform'aéro Aline LETELLIER- 01 55 64 04 65 - performaero@pole-astech.org
Contact PE3C Emmanuel SOHM – 01 34 18 78 28 – emmanuel.sohm@sdi-tech.com

Le plan d'action Perform'Aéro est piloté par le pôle de compétitivité ASTech Paris-Region, mis en œuvre en partenariat avec la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Paris-Ile-de-France et les Chambres de Commerce et d'Industrie de l'Essonne, de Paris, Seine-et-Marne et de Versailles Val d'Oise/ Yvelines. Cette action est cofinancée par la Région Ile-de-France, l'Etat (DIRECCTE) et l'Union européenne. L'Europe s'engage en Ile-de-France avec le Fonds européen de développement régional et le Fonds social européen.