

# En Paca, Pégase aide les PME à s'envoler vers l'international

**En créant des relais physiques dans les pays où sont implantés ses grands donneurs d'ordres, le pôle de compétitivité en aéronautique veut aider ses membres à exporter.**

DE NOTRE CORRESPONDANT  
À MARSEILLE.

Pour trouver comment faciliter l'internationalisation des PME du pôle de compétitivité aéronautique Pégase, son chargé du développement, Jean-François Boisson, n'a eu qu'à se plonger dans les livres d'histoire. Inspirés du passé colonial, ses « comptoirs » veulent instaurer comme jadis « *des têtes de pont logistiques mutualisées pour accélérer les mises en relation commerciales* ». Cinq sont en cours d'installation : au Maroc, au Brésil, aux Etats-Unis, au Canada et au Mexique, qui a ouvert avant Noël. D'ici l'été, toutes seront opérationnelles. Elles accueilleront au total une vingtaine d'entreprises candidates à l'exportation de leur savoir-faire et de leur production, soit 20 % environ des PME membres du pôle.

Le choix des implantations a été décidé après qu'un sondage ait été réalisé auprès des patrons cibles et que plusieurs missions de repérage aient confirmé leur potentiel d'affaires. Toutes abritent de gros donneurs d'ordres de l'aéronautique qui ont créé localement plusieurs milliers d'emplois, plus de 23.000 en dix ans par exemple au Mexique : EADS, Cesna, Bombardier, Areva, Thales... Les pôles industriels qu'elles abritent sont également demandeurs de savoir-faire pointus qui sont facilement exportables comme l'ingénierie technique, l'électronique embarquée ou l'acoustique.

« **Tissu relationnel dynamique** » Certains donneurs d'ordres enfin, connaissent déjà des PME du pôle Pégase en France et regardent donc leur internationalisation avec un a priori favorable. C'est par exemple le cas d'Eurocopter, qui a fait savoir qu'elle voulait employer des sous-traitants de son site de Marignane (Bouches-du-Rhône) dans l'entreprise Heli Brasil qu'elle partage à São Paulo.

Version Pégase, les « comptoirs » consistent en un GIE (groupement d'intérêt économique) de 4 à 5 membres au minimum partageant un hôtel d'entreprises découpé selon les besoins en ateliers industriels et en bureaux commerciaux, et animés par une équipe recrutée sur place. Au Mexique, c'est un expatrié français travaillant dans l'aéronautique qui a été trouvé. « *Il doit mettre en place un tissu relationnel dynamique pour faciliter l'implantation des entreprises : avocats, experts-comptables, administrations... et bien sûr épauler localement leur développement économique* », explique Jean-François Boisson.

Pégase s'appuie également sur tous les relais disponibles à l'étranger : conseillers du commerce extérieur, bureaux de la Coface (avec qui le pôle a été parmi les premiers à signer une convention de partenariat), missions économiques, correspondants des collectivités territoriales...

Le pôle dispose d'un budget de 200.000 à 300.000 euros pour réaliser ce travail d'ingénierie qui commence très en amont avec la pré-

paration du business plan. « *Notre accompagnement divise par deux ou trois le coût normal d'une implantation* », calcule Jean-François Boisson. Circé Groupe sera la première à s'installer au Mexique pour accompagner les ambitions aéronautiques du gouvernement. « *Nos sociétés travaillent dans le conseil pour le management de projet, la certification, la maîtrise des risques et l'ingénierie de formation*, témoigne son président Philippe Caumes. *Dans tous ces domaines, les besoins sont énormes et avec l'aide de Pégase, il nous sera aussi facile de nous implanter en Amérique du Sud que d'ouvrir une agence à Strasbourg* ». L'entreprise réalise 8 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 80 personnes. Elle en prévoit cinq fois plus dans cinq ans, dont huit seront réalisés à l'exportation dans les comptoirs Pégase.

Son retour d'expérience sera décisif pour actionner l'effet de levier attendu auprès des autres PME du pôle. Grâce à l'internationalisation de ses membres, Pégase a promis la création de 10.000 emplois sur dix ans.

PAUL MOLGA