

Observatoire IE Club 2013

Arnold Aumasson

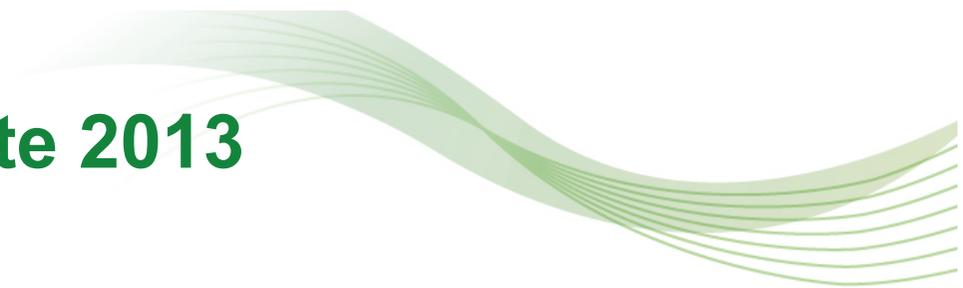
Senior Vice President, PAC France

a.aumasson@pac-online.com

[Twitter.com/aaumasson](https://twitter.com/aaumasson)

Blog.pac-online.com/author/arnoldaumasson

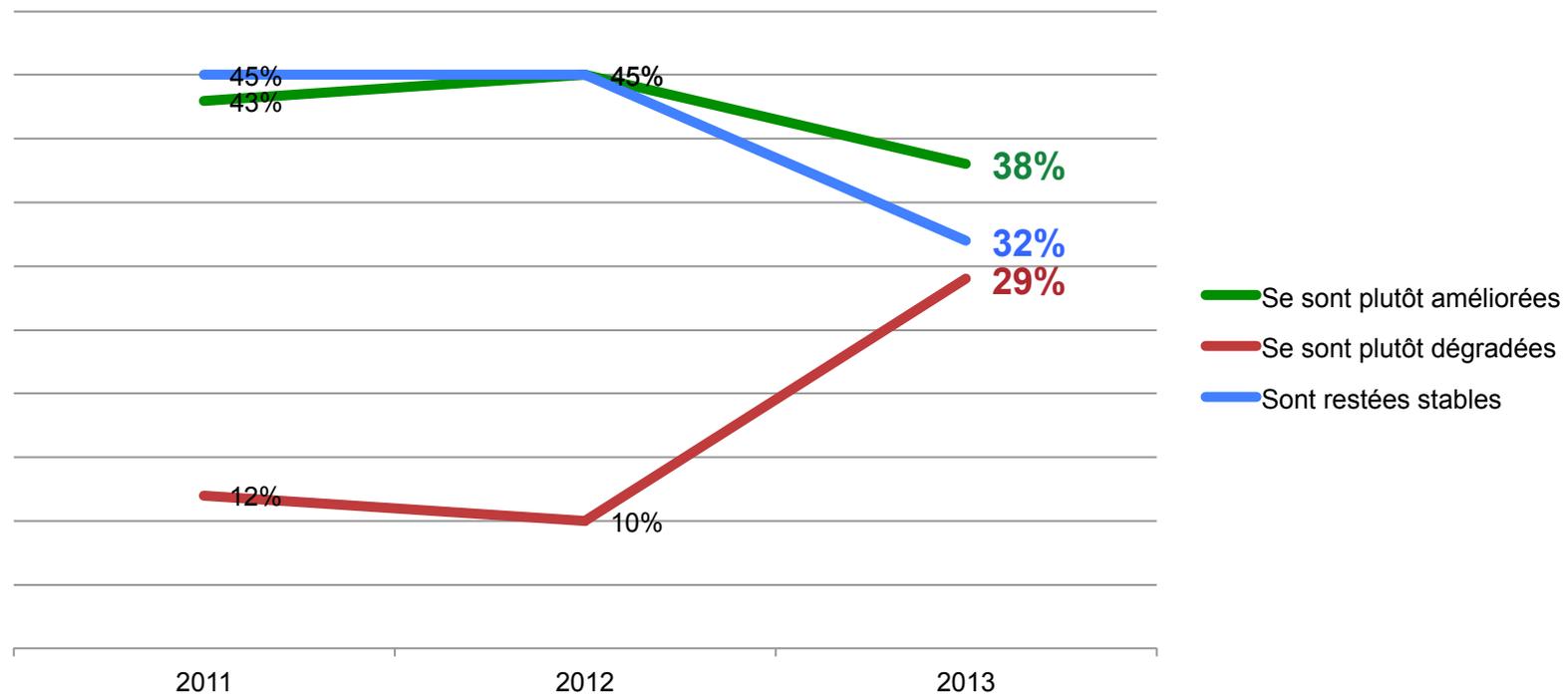
Présentation de l'enquête 2013



- But de l'enquête:
 - Sonder l'état des relations entre PME innovantes et Grandes Entreprises (GE)
 - Identifier des leviers d'action pragmatiques et efficaces, pour améliorer ces relations
- Définition de l'échantillon :
 - PME Innovante: fournisseur de produits et/ou services innovants IT dont le CA total est inférieur à 50m€.
 - Enquête réalisée en Juillet - Août 2013 auprès d'un échantillon de PME Innovantes par l'IE-Club, et de Grandes Entreprises par le biais du CIGREF, avec le support méthodologique de Pierre Audoin Consultants.
- Profil des PME répondants :
 - Il s'agit majoritairement de sociétés dont le CA est inférieur à 5 Meuros (86%).
 - 44% des répondants réalisent plus de 80% de leur CA avec moins de 5 clients.
 - 1/2 des répondants réalisent plus de 50% de leur CA avec des grandes entreprises.
 - 2/3 des répondants réalisent moins de 20% de leur CA à l'exportation
- 7 ans d'historique

Baromètre de la relation 2013

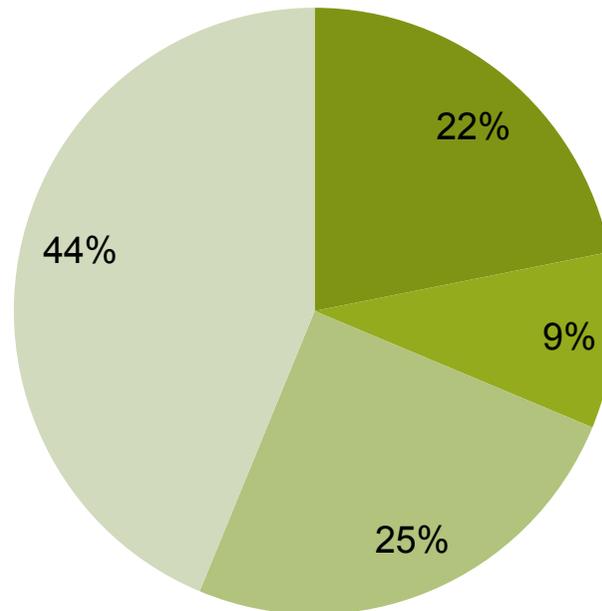
Au cours des 2 dernières années, diriez-vous que, pour votre entreprise, les relations avec vos clients/prospects :



Une relation PME / GE qui reste importante

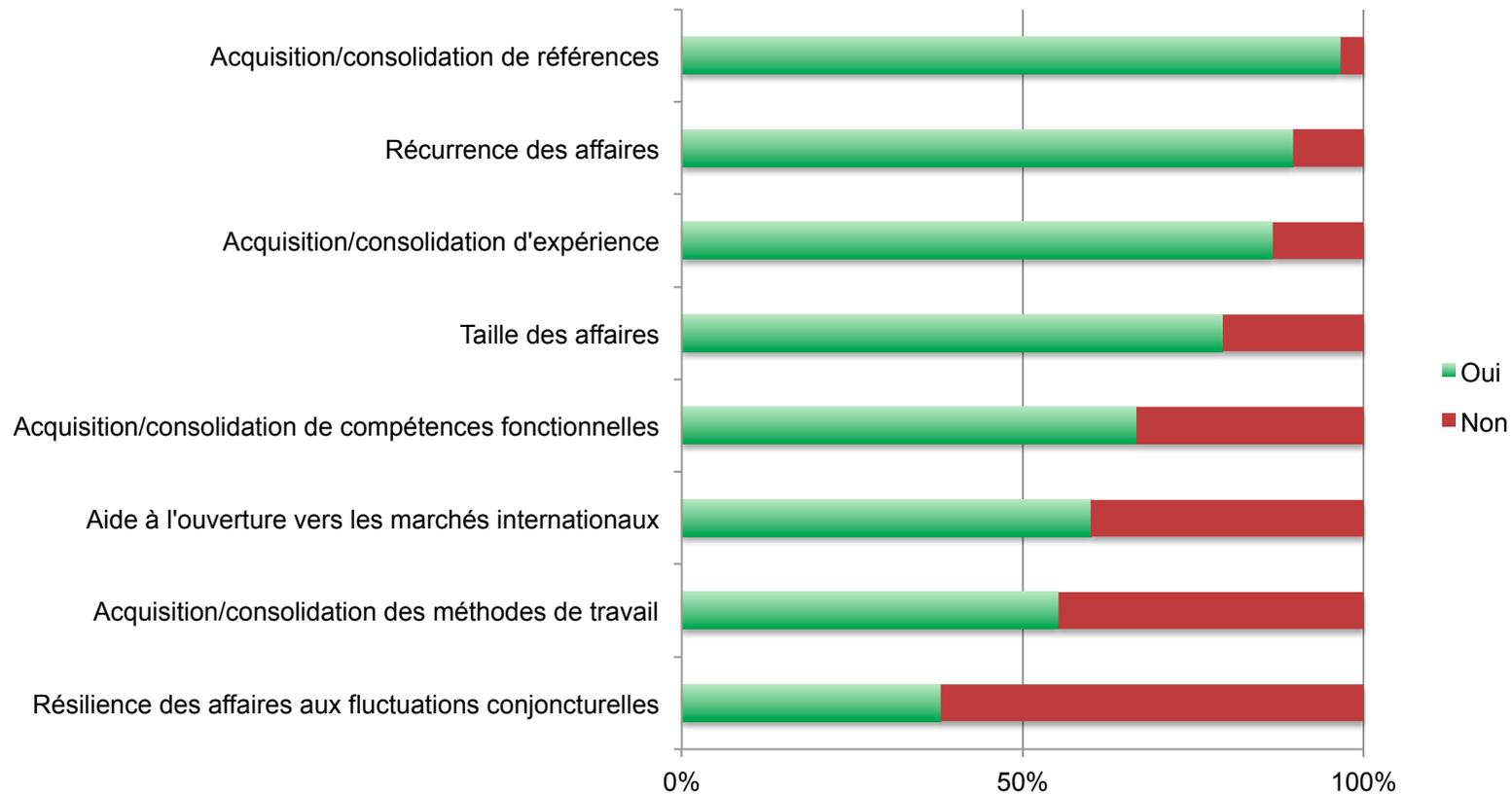
Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires annuel est réalisé avec des grandes entreprises?

■ 0 à 25% ■ 26 à 50% ■ 51 à 75% ■ Plus de 75%



Le CA est réalisé dans 80% des cas avec moins de 5 clients

La relation avec les grandes entreprises a-t-elle un effet positif sur les éléments suivants ?



Bénéfices mutuels



Moyens marketing et commerciaux mis en oeuvre pour trouver du business

Démarche commerciale indirecte
(prescripteurs, intégrateurs, relations personnelles)
Réseaux (grandes écoles/associations)

démarche commerciale classique
Salons professionnels
Réseaux sociaux (Linkedin, Viadeo, Xing,...)

Site web

Presse
professionnelle/
revues/magazines



Des difficultés connues de la part des GE...et quelques propositions....

2/3 des entreprises sondées estiment que l'organisation de leur entreprise n'est pas adaptée au développement de relations avec des PME

Les PME ne peuvent pas suivre le rythme et les process,
Les PME ne savent pas s'industrialiser assez rapidement,
Les PME n'ont pas de présence internationale,
Les PME ne sont pas solides financièrement,
Les PME (leur managers) n'ont pas de capacité de gestion,
Les PME sont dépendantes...

Améliorer les interactions entre Achats et R&D pour stimuler l'open innovation,
Protéger ces entreprises innovantes pour ne pas subir toute la lourdeur de la grande entreprise,
Définir un cadre juridique et fiscal qui motive les grands comptes à plus travailler avec les PME innovantes.

Les pistes de co-développement

