



Pierre Audoin Consultants - IE Club

***Observatoire de la Relation
Grandes Entreprises - PME innovantes***

2 septembre 2010



Pierre Audoin Consultants

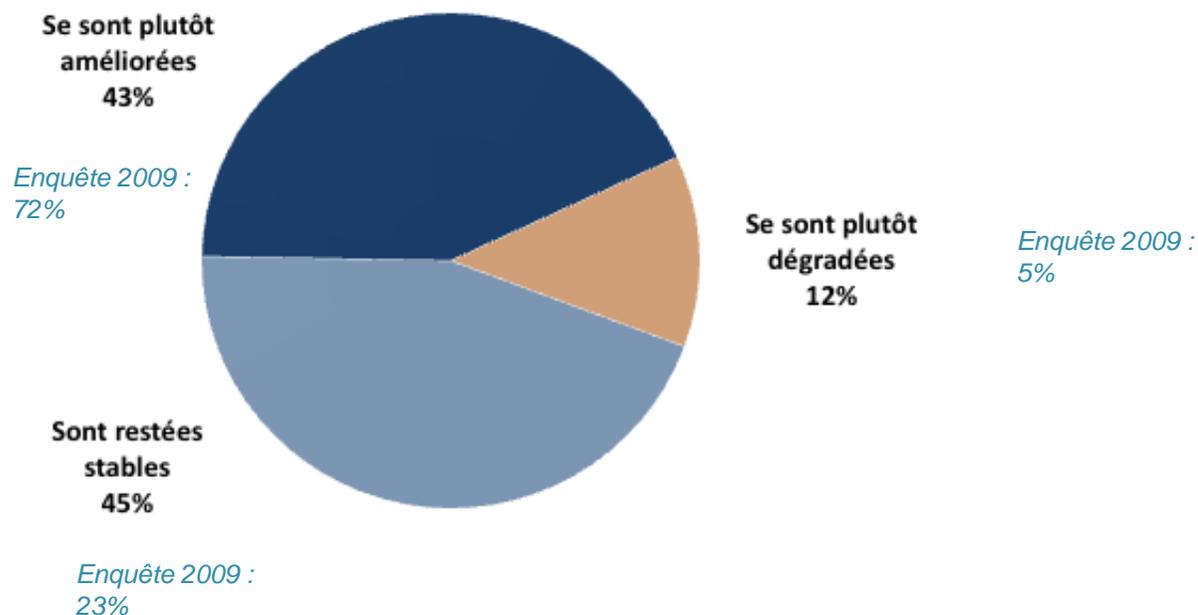
Présentation de l'enquête PAC - IE Club

- **But de l'enquête:**
 - Étudier les relations entre PME innovantes et Grandes Entreprises
 - Mettre en valeur des leviers d'action pragmatiques et efficaces, pour améliorer ces relations
- **Définition de l'échantillon :**
 - PME Innovante: fournisseur de produits et/ou services innovants dont le CA total est inférieur à 50m€.
 - Enquête réalisée en Août 2010 auprès d'un échantillon de 70 entreprises PME Innovantes par l'IE-Club avec le support méthodologique de Pierre Audoin Consultants.
- **Profil des répondants :**
 - Il s'agit majoritairement de sociétés dont le CA est inférieur à 5 Meuros (75%).
 - En 2010, 77% des répondants réalisent plus de 80% de leur CA avec plus de 5 clients.
 - 2/3 des répondants réalisent plus de 50% de leur CA avec des grandes entreprises.
 - 65% des répondants sont des éditeurs de logiciels, 16% des SSII, et 19% des producteurs/revendeurs de matériel.
 - 71% des répondants réalisent moins de 20% de leur CA à l'exportation
- **4 ans d'historique**

Les relations PME innovantes / Grandes Entreprises 1/2

- Selon les PME Innovantes, les relations avec les Grandes Entreprises restent bonnes malgré la crise

Au cours des deux dernières années, les relations avec les Grandes Entreprises...



Les relations PME innovantes / Grandes Entreprises 2/3

▪ Les principaux facteurs d'amélioration :

- L'amélioration des relations provient selon les PME essentiellement :
 - **Prise de conscience** de la part des grands groupes qu'une part de l'innovation vient des PME.
 - D'un **effort commercial et marketing** renforcé
 - Recrutement de personnel dédié
 - Campagnes efficaces, nouveaux outils (web, ...)
 - Offres/services plus adaptés aux besoins des clients
 - D'un **effort continu en R&D** (innovation, expertise accrue)
 - Un **meilleur relationnel** (disponibilité, réactivité).
 - **Notoriété** en hausse.
- En conséquence elles bénéficient:
 - D'une augmentation de leur **notoriété** et de leur **crédibilité** (références, etc.).
 - De la capitalisation de l'expérience (**offre plus adaptée**).
 - D'accès à des **contrats plus importants**
 - De la **confiance accrue** accordée par les grands comptes aux PME en croissance (stabilité et pérennité => cycles de vente moins complexes).

Les relations PME innovantes / Grandes Entreprises /3

▪ Les principaux facteurs de dégradation :

- La dégradation des relations provient selon les PME essentiellement :
 - **De la crise**
 - investissements bloqués (notamment ceux liés à l'innovation ...)
 - tensions sur les prix, réduction de la taille des projets
 - Des difficultés récurrentes liées aux **délais de paiements**
 - De la **complexité des organisations** des grands groupes
 - Qui est le décideur final ?
 - Quels sont les réels besoins ?
- En conséquence elles pâtissent:
 - De **cycles de décision plus longs**
 - De **frilosité** quant à l'innovation
 - Des **acheteurs exigeants** (solidité financière, référencement, ...)

Recommandations des PME

- **Les PME insistent sur (par ordre d'importance) :**
 1. « **Small Business Act** » - réserver des quotas de projets aux PME, au moins au niveau national. Cette préoccupation est partagée par une majorité des répondants.
 1. Diminuer et respecter les **délais de paiements**.
 2. Promouvoir la **collaboration** / l'ouverture aux PME - mettre en place de véritables partenariats à long terme, les porter à l'international, changer d'état d'esprit.
 1. **Soutien à la R&D** – fiscalité, soutien de la part des grandes entreprises.
 2. Accroître la **transparence** de la Grande Entreprise - faciliter l'identification du bon interlocuteur.

- **Par rapport aux recommandations des PME en 2009, la situation s'est améliorée dans :**
 - **Support à la R&D** - crédits R&D, réductions fiscales, aides à l'innovation...
 - **Promotion** - salons, forums, rencontres Grandes Entreprises / PME innovantes.

Nouveaux leviers d'action pour les PME

- **Tendances porteuses évoquées par les répondants:**
 - **Low-cost:** aura un impact croissant sur l'activité des PME innovantes.
 - **Globalisation des échanges:** la globalisation représente aujourd'hui un positionnement avantageux, et aura un impact croissant sur l'activité des PME.
 - **« Chasser en meute »:** les grandes entreprises seront au centre d'écosystèmes flexibles, avec apport d'innovation de la part des PME, plus d'industrialisation de la chaîne de valeur, avec pour objectif d'attaquer les marchés internationaux

- **Tendances non porteuses selon les PME :**
 - **Green IT :** n'est pas abordé par les PME, mais pourrait avoir un impact sur leur activité dans le futur.
 - **Papy-Boom :** n'est envisagé ni aujourd'hui ni dans le futur comme un trend porteur.

A propos de Pierre Audoin Consultants

- **Pierre Audoin Consultants est l'une des principales sociétés internationales de conseil et d'études stratégiques et marketing, spécialisée dans les technologies de l'information. La société est forte d'une expérience de plus de 30 ans dans ce secteur.**
- **Pierre Audoin Consultants est connu comme la société de référence dans de nombreux marchés relatifs à l'utilisation des technologies de l'information dans les entreprises.**
- **Pierre Audoin Consultants propose des prestations diversifiées :**
 - **Conseil et études stratégiques** (audit, plan et positionnement stratégique, M&A, etc.)
 - **Conseil et études marketing** (études de marché, positionnement de produits et services, plans d'actions marketing / commerciales, etc.)