



Pierre Audoin Consultants - IE Club

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

1er septembre 2011



Pierre Audoin Consultants

Présentation de l'enquête PAC - IE Club

- **But de l'enquête:**
 - Étudier les relations entre PME innovantes et Grandes Entreprises (GE)
 - 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 2011 auprès d'un échantillon de 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%).
 - 74% 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.
 - 2/3 des répondants réalisent moins de 20% de leur CA à l'exportation

- **5 ans d'historique**

Les relations PME innovantes / Grandes Entreprises

Focus Grandes Entreprises

▪ La relation avec les PME reste compliquée

- La relation avec les GE est souvent décrite comme difficile par les PME, provenant essentiellement :
 - Des **cycles de décision longs**
 - De la **frilosité** quant à l'innovation, et à l'innovation externe (syndrome NIH)
 - Des **acheteurs exigeants** (solidité financière, référencement, ...)
 - Des difficultés récurrentes liées aux **délais de paiements**
 - De la **complexité des organisations** des grands groupes
 - Processus de décision ? Qui est le décideur final ?
 - Quels sont les réels besoins ?
 - De la **rigidité des interlocuteurs** (manque de souplesse, peu de compréhension des problématiques des PME)
 - De la **prime à l'exotisme** (les PME françaises ne sont pas prioritaires)

▪ Pourtant les PME peuvent en bénéficier

- Les exigences des GE contraignent les PME à **se structurer**
- Ajuster son offre à la demande de la GE pousse la PME à **l'industrialiser**
- La GE peut **ouvrir son portefeuille clients** à la PME
- La PME peut accompagner la GE à l'**international**

Les relations PME innovantes / Grandes Entreprises

Focus PME innovantes

- **Les PME ont des qualités reconnues par les GE :**
 - **Souplesse, réactivité**
 - Parfois **plus innovantes** que les GE
 - **Enthousiasme**

- **Les PME se reconnaissent des défauts qui pénalisent leur croissance:**
 - **Sous-capitalisation**
 - **Sous-effectif** (en quantité et qualité)
 - **Adapter le management** (déléguer le pouvoir, ouvrir le capital)
 - Des technologies souvent très avancées mais **pas assez industrialisées**

- **Des bonnes pratiques identifiées par les PME :**
 - Se confronter à l'**international**
 - **Gagner en notoriété** (présence web, publications, être connecté à son écosystème)
 - Investissement **commercial et marketing** (ressources dédiées, Offres/services plus adaptés aux besoins des clients)

Les relations PME innovantes / Grandes Entreprises

Recommandations

▪ Pouvoirs publics :

- Aider les PME **au-delà de la phase R&D**
 - Phase d'industrialisation, phase de commercialisation
- Donner **plus de flexibilité aux RH**
- **Ne pas changer les règles du jeu** en cours de route (JEI, etc.)
- **Ne pas laisser les GE** être les bénéficiaires majoritaires des dispositifs (CIR, grand emprunt)
- Former les **étudiants** (théorie vs appliqué)

▪ Grandes Entreprises :

- Instituer **un interlocuteur unique** pour la PME
- **Un état d'esprit : sortir du bureau** (rencontrer les labos, les PME, etc.)
- Créer un **écosystème dynamique** autour d'elles :
 - Innovation ouverte : R&D externalisée en partie dans réseau de PME et labos
 - Partenariat : plus d'industrialisation de la chaîne de valeur
 - Compétitivité accrue : solutions innovantes, cross-selling, etc.

▪ PME :

- Se positionner sur des **niches de marché**
- Ne pas perdre trop de forces dans la **course aux subventions**

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.)