



Remise des prix
Observatoire de la Relation
Grandes Entreprises + PME Innovantes

MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie



Avec le soutien



En partenariat avec



MEDEF





Robert Kalocsai

**Fondateur de l'Observatoire
CEO Software Continuity**



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie



Charles Beigbeder
Président de la Commission
Recherche, Innovation et Nouvelles technologies
du MEDEF



Eric Isabey

CEO Pierre Audoin Consultants

Présentation des résultats de l'enquête 2010



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie



Présentation

- **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 PME Innovantes** par l'IE-Club avec le support méthodologique de PAC
- **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**



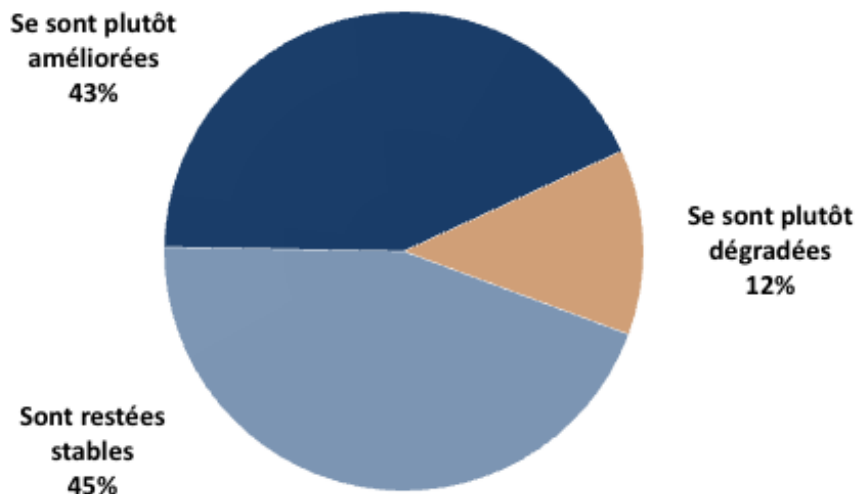
MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie

Les relations PME / Grands Groupes

- 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 / Grands Groupes

- **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 / Grands Groupes

- **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.
2. Diminuer et respecter les **délais de paiements**.
3. 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.
4. **Soutien à la R&D** – fiscalité, soutien de la part des grandes entreprises.
5. 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'actions pour 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 PAC

- **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, ...)
 - **Conseil et études marketing** (études de marché, positionnement de produits et services, plans d'actions marketing / commerciales, ...)



Pierre Audoin Consultants





Robert Kalocsai


**Fondateur de l'Observatoire
CEO Software Continuity**

Présentation des catégories



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie



Catégories

Productivité

Hautes technologies

Collaboratif / BI

Développement durable



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie



Robert Kalocsai

**Fondateur de l'Observatoire
CEO Software Continuity**

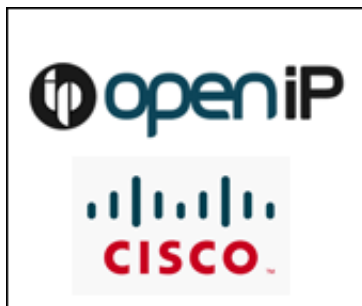
Présentation des binômes nominés



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie

Catégorie **Productivité**



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie



= Une offre de communications unifiées innovantes pour les PME



- **Lancement d'une offre innovante**
 - Une offre packagée (Matériel / Logiciels / Services) parfaitement adaptée aux PME.
 - Amélioration de la qualité perçue grâce à la complémentarité des Logiciels / Services amenés par la PME.
- **Engagement, rapidité et pro-activité**
 - Souplesse et réactivité dans toutes les phases.
 - Important investissement humain de la PME.
- **Augmentation de la satisfaction de l'écosystème**
 - La PME apporte une compétence technique et commerciale complémentaire à l'écosystème.
 - Augmentation de la qualité et robustesse de l'offre globale.
 - Simplification de la commercialisation et du déploiement de la solution.
- **L'association avec un leader mondial**
 - Image de marque et notoriété accrues.
 - Légitimité et pérennité accrues.
 - Une gamme produit complète, reconnue et qualitative.
- **Un lancement commercial efficace**
 - Ecosystème et canaux de distribution existants.
 - Un réseau de revendeurs structuré
 - Soutien et implication Marketing & Commerciale de la Grande Entreprise.
- **Un potentiel de croissance important**
 - Un marché « cible » de 500.000 entreprises
 - Des revenus récurrents en croissance exponentielle.
 - Un modèle répliquable à l'international.



INDUSTRIALISATION DU TEST: Le Model Based Testing change la donne



- Amélioration de la productivité des équipes
 - Réduction des délais de mise en production
 - Amélioration de la qualité du référentiel de tests
 - Flexibilité de l'éditeur et fiabilité du produit
- Notoriété et Achat direct de licence pour 300 K€ dans le cadre d'un projet Stratégique
 - Potentiel de croissance important, Steria étant dans le TOP 3 des acteurs de la qualité logiciel en France
 - Evolution de l'offre Smartesting vers un positionnement métier avec la prise en compte des Business Process du client pour la validation de ses applications



Lauréat Productivité



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie

Catégorie Hautes technologies



MEDEF



Informers les usagers en mobilité en temps réel sur le trafic des transports en commun



- Utilisation d'une nouvelle technologie réalisée par des spécialistes
 - Customisation du produit en fonction des besoins de la RATP
 - Possibilité de faire évoluer le produit en intégrant les autres produits de la Société Mobile Tag
 - Intégration dans l'écosystème des codes barres d'interopérabilité avec les opérateurs/clients de Mobile Tag SAS : Orange, Bouygues Telecom, SFR, AT&T
- Visibilité Urbaine/Grand Public de la technologie mobiletag
 - Apprentissage du travail et des procédures avec un grand groupe
 - Offre déclinable et exportable
 - Intégration dans toutes les offres commerciales de la RATP ou ses filiales (Ixxi)



AquaMèsus : Réseaux de Mesures en Temps Réel dans les eaux de baignade



AquaMèsus

- Réponse « sur mesure » aux problématiques de nos clients collectivités et industriels
 - Raccourcissement du temps de mise sur le marché de nouvelles offres
 - Obligation de se mettre au rythme de notre partenaire PME
 - Renforcement de notre politique innovation en lien avec les PME PMI
- Création d'emplois directs
 - Acquisition forte de notoriété sur le marché de la mesure en temps réel
 - Lancement officiel lors d'événements importants (POLLUTEC, SMCL)
 - Forte accélération de la vitesse de commercialisation France et international
 - Structuration de l'équipe (R&D puis commerce)
 - Contacts directs liés aux retombées médiatiques de la signature de l'accord (industriels, régies...)





- **Réponse en commun**
 - Un appel d'offre lancé par la Fédération Française du Batiment a été l'occasion saisie par les deux partenaires pour développer en commun cette nouvelle offre
- **Lancement d'une offre innovante**
 - Une offre packagée (Matériel / Logiciels / Services) parfaitement adaptée aux entreprises du bâtiment
 - Amélioration de la qualité perçue grâce à la complémentarité des Logiciels / Services amenés par la PME.
- **Augmentation de la satisfaction de l'écosystème**
 - L'offre a été développée par la filiale française et sera ensuite déployée par les autres filiales Securitas à l'international.
- **L'association avec un leader mondial**
 - Légitimité et notoriété accrues.
 - Intégration dans une gamme de produits complète et reconnue .
- **Un lancement commercial efficace**
 - Ecosystème et canaux de distribution existants.
 - Un réseau de revendeurs structuré
 - Soutien et implication Marketing & Commerciale de la Grande Entreprise.
- **Un potentiel de croissance important**
 - Dans un premier temps le marché français
 - Un modèle facilement répliquable à l'international.



Lauréat Hautes technologies



KAN NAD



eurocopter
an EADS Company

Prix remis par
Nicolas Jacquet
Directeur général de la
Médiation des relations
industrielles

MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie

Catégorie Collaboratif / BI



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie

Développement d'un outil de Proposal Management et Création de l'AFPM (Cercle d'Excellence en Proposal Management)



- **Renforcement de l'image de banque innovante avec la mise en place d'une outil de Proposal Management :**
 - Bénéficier de développement sur mesure maîtrisés tout en disposant d'une solution progiciel existante sécurisée et fiable.
 - Gagner en productivité : 26 AO traités en 2006, 200 en 2008, avec la même équipe !
 - Améliorer l'offre de services et la satisfaction clients
- **Naissance d'un cercle d'excellence en Proposal Management (AFPM) au sein duquel les grands groupes pourront échanger sur les Best practices :**
 - Fédérer les directions commerciales et marketing de grands groupes
 - Clarifier et structurer les métiers du Proposal Management et créer des opportunités d'emploi vers les métiers nouveaux de proposal manager
- **Renforcement de l'image et de la notoriété de l'entreprise :**
 - Générer 15 affaires dont 3 apports liés à la synergie Groupe La Banque Postale/ La Poste : « effet de halo » La Banque Postale
 - Créer un écho à l'International et apporter une visibilité sur les marchés anglo-saxons à travers la synergie AFPM – APMP
- **L'amélioration de l'offre de service et conformité aux standards de sécurité du milieu bancaire :**
 - Solidifier la sécurité applicative et hébergement de Proposal Studio
 - Investir dans la R&D pour le développement de nouvelles fonctions définie en synergie avec La Banque Postale
- **La signature du marché pour 5 ans avec La Banque Postale**



Un poste de travail d'agence bancaire basée sur un moteur de recherche



- Le partenariat entre **le Crédit Agricole et Sinequa** porte sur l'implémentation d'un moteur de recherche sémantique et contextuel au sein de la refonte de leur poste de travail en agence mais aussi du site web client.
- Grâce à ce partenariat, le **Crédit Agricole** va bénéficier d'une technologie permettant de restituer une information pertinente et en contexte parmi des milliards de données client, produit et procédures. **Le but est de réduire la complexité des informations présentées dans l'IHM.**
- Sinequa apporte au Crédit Agricole **un engagement important** tant au niveau des évolutions produits que des demandes fonctionnelles en adéquation aux besoins métier.
- CA achat direct : +1M€ en 2010
- Le projet Nice du Crédit Agricole a permis à Sinequa de tisser un réseau important de partenaires technologiques et d'intégrateurs.
- Potentiel de croissance : Le Crédit Agricole permettra à Sinequa de faire évoluer significativement sa solution dans un environnement informatique de très grandes entreprises.
- Le Crédit Agricole étudie la possibilité d'étendre l'utilisation de Sinequa à l'ensemble de ses filiales (nationales et internationales).



Des projets analytiques agiles avec la SquidBox



- Mise en œuvre d'une démarche nouvelle de **pilotage** reposant sur l'utilisation systématique des données quantitatives
 - Personnel très spécialisé et qualifié
 - Qualité technique du produit
 - Personnalisation du service aux équipes, aux besoins et aux systèmes existants
 - Délais de réalisation très courts
- Grande visibilité pendant le cycle de vente
 - Facturation du projet pilote
 - Limitation du risque par la réalisation incrémentale du projet avec des étapes de facturation intermédiaires
 - Engagement pluriannuel
 - Référence en interne et en externe : autre projet en cours avec la Distribution du Courrier & participation au Lab Postal



Lauréat Collaboratif / BI



Prix remis par
Robert Leblanc
Président du Comité Ethique
du MEDEF

MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie

Catégorie Développement durable



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie

Plateforme de communication entre entendants et sourds dans le milieu professionnel

THALES



- **Totale autonomie des collaborateurs sourds et développement du travail collaboratif**
- **Développement de l'employabilité et ouverture du « champ des possibles »**
- **Réactivité dans la création d'une réponse entrepreneuriale adaptée et innovante**
- **Responsabilité sociale et sociétale de l'entreprise**
- **Soutien de partenaires fondateurs dans un objectif de bénéfices partagés**
- **Apport de compétences et retours d'expériences**
- **Référentiel de notoriété dans un secteur innovant**
- **Création de nouveaux métiers dans un nouveau marché au bénéfice de la croissance verte**



Le covoiturage à la rencontre, en IDF, des gares et du transport ferroviaire



- **Offrir un service d'avance de mobilité de bout en bout :**
 - Encourager de nouveaux clients à recourir au Transport Public en facilitant l'accès aux gares.
 - Répondre aux attentes et aux besoins de mobilité de nos clients.
 - **Renforcer l'engagement Ecomobile du Groupe :**
 - Réduire les émissions de CO2, les nuisances sonores, la consommation d'espace public.
 - Fluidifier la circulation.
 - **S'appuyer sur le dynamisme d'une PME innovante et contribuer à son développement**
- **Concevoir une nouvelle offre adaptée et développer le potentiel de croissance :**
 - Mettre en place rapidement une solution innovante et répondant aux attentes
 - Accroître son expertise
 - **Tirer profit d'une reconnaissance par un grand groupe de notre savoir faire :**
 - Valoriser l'expérience et l'expertise acquises
 - Acquérir une notoriété complémentaire et utiliser cette nouvelle référence auprès de nouveaux clients
 - **Consolider notre image de PME écodurable, innovante et réactive**



Création du 1er Service consommateur pour les sourds et malentendants



- Image de précurseur dans l'accessibilité des personnes handicapées d'un service consommateur
 - Solution clé en main d'un expert face une volonté groupe
 - Une image de contributeur au développement des pme innovantes
 - Une démarche ancrée dans les valeurs Danone en terme de proximité
- Une référence prestigieuse pour faire avancer l'accessibilité des personnes handicapées
 - L'employabilité de personnes handicapées
 - Expertise handicap et légitimité
 - Souplesse et facilité de mise en place



Lauréat Développement durable



Prix remis par
Bernard Haurie
Directeur de l'Innovation
du Groupe La Poste

MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie

Lauréats du prix Observatoire de la Relation Grandes Entreprise + PME Innovantes



MEDEF





Philippe Lemoine

Président de Laser



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie



Robert Kalocsai

**Fondateur de l'Observatoire
CEO Software Continuity**



MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie



Remise des prix
Observatoire de la Relation
Grandes Entreprises + PME Innovantes

MEDEF

IE-Club
Le club des acteurs de la
ITech-économie

