

Relations PME - grands donneurs d'ordres

Restitution de l'étude Systematic Paris-Region

Avec le soutien de :



Comité | **RICHELIEU**

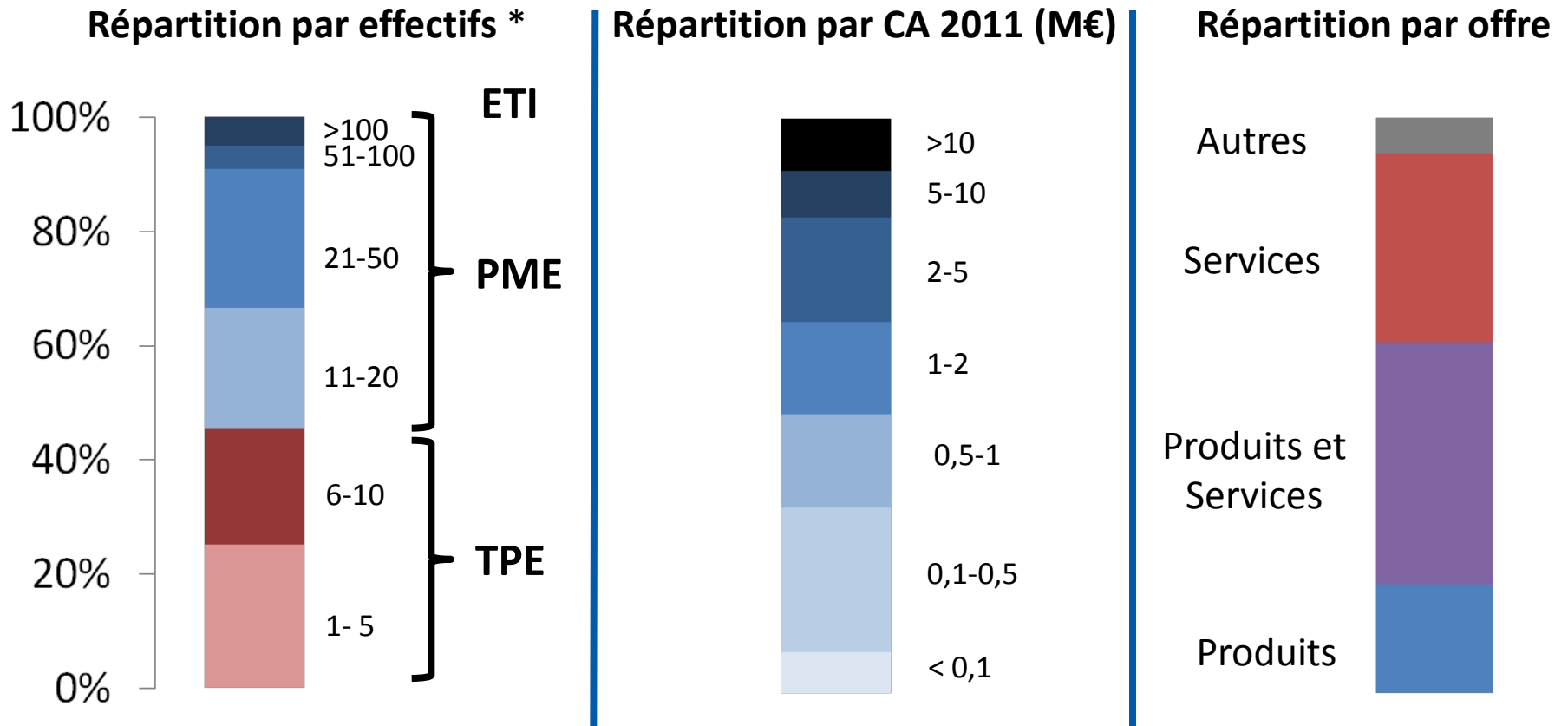


Une enquête terrain

- 135 entreprises membres de Systematic Paris-Region
- + 200 entreprises membres du Comité Richelieu
- Questionnaire portant sur les relations PME – grands donneurs d'ordre privés et publics
- Enquête conduite en octobre 2012



Profil des entreprises interrogées



* Données non disponibles pour les membres du Comité Richelieu



Une forte activité d'export

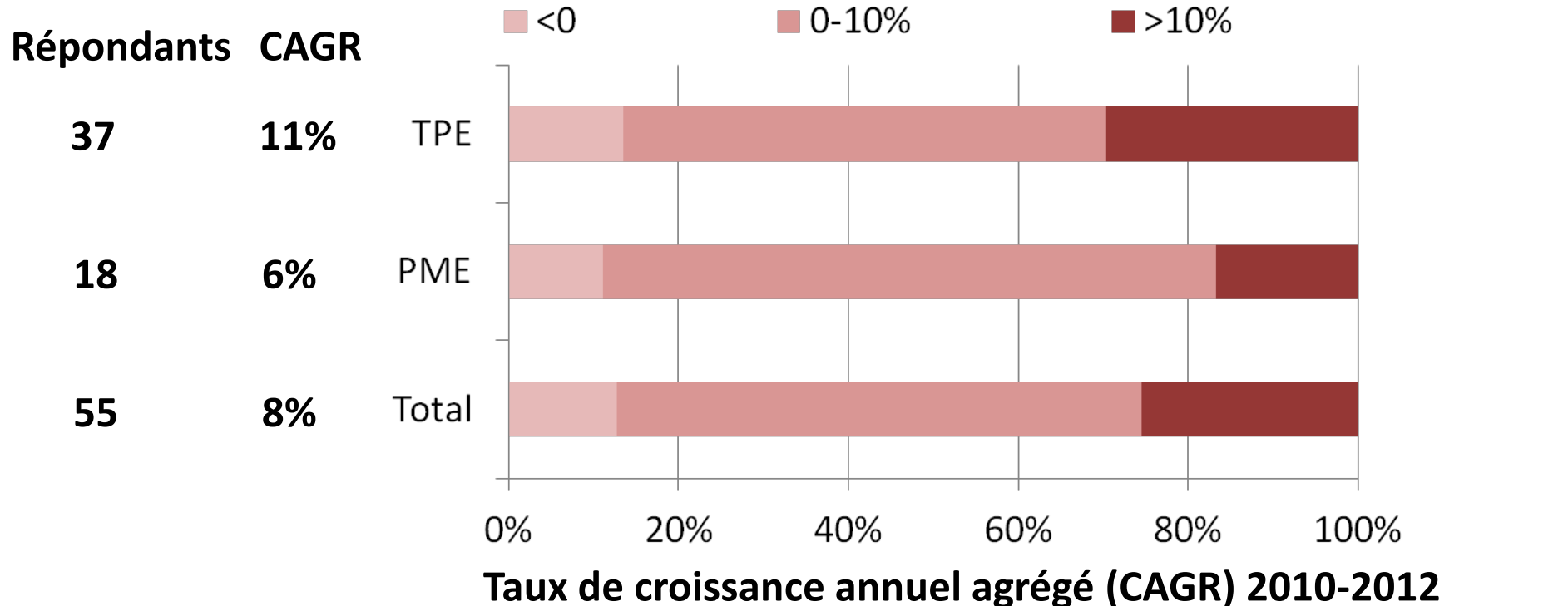
	% de sociétés ayant un taux d'export 2011 (% CA total) de :				Taux d'export moyen 2011	Nombre
	0%	1% à 20%	21% à 50%	>50%		
PME	18%	65%	18%	0%	15%	17
TPE	29%	44%	11%	16%	22%	45
Total général	26%	50%	13%	11%	17%	62

Source : enquête terrain auprès de PME membres du pôle Systematic et Comité Richelieu



Croissance « rapide » pour 25% de l'échantillon

Distribution de taux de croissance par catégorie d'effectifs



Source : 55 répondants enquête auprès de PME membres du pôle Systematic et Comité Richelieu



Lien GDO - taille d'affaires

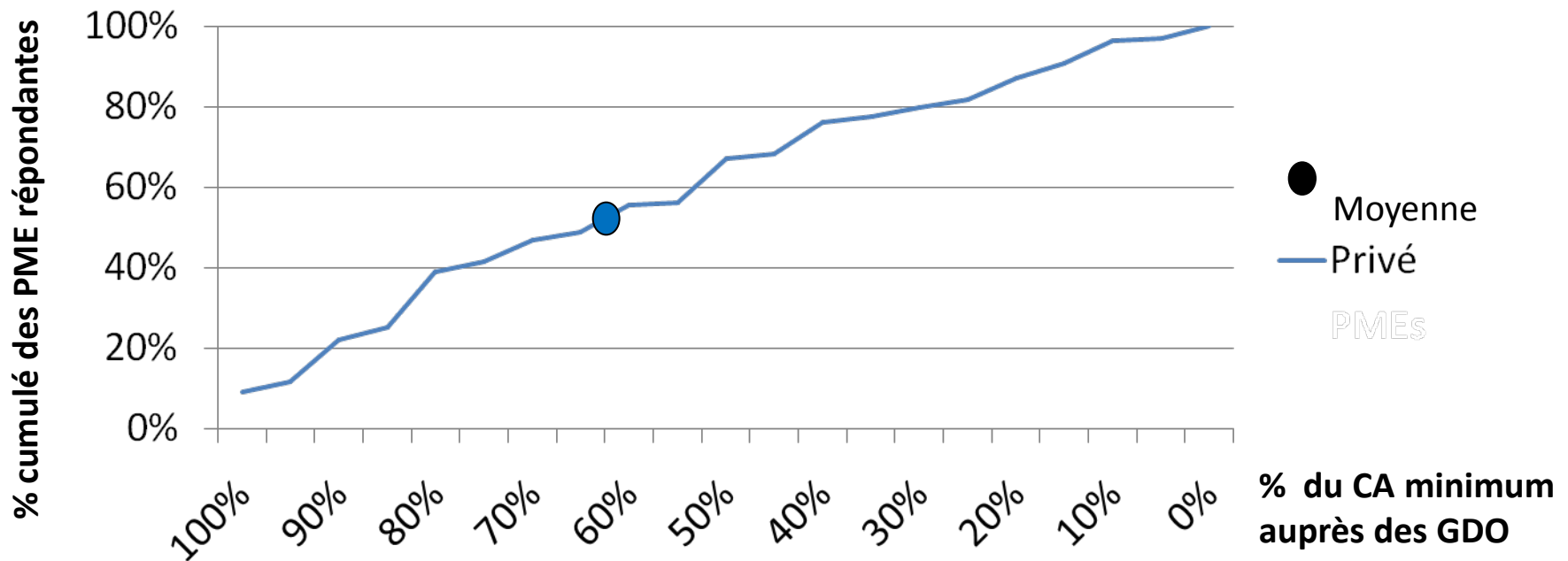
		% d'entreprises dont la plus grosse affaire depuis 2011 est			Total
		< 100 k€	Entre 100 et 300 k€	>= 300 k€	
TPE	Distribution	55%	26%	18%	37
	Part CA11 GDO (%)	65%	92%	61%	75%
PME	Distribution	0%	33%	67%	15
	Part CA11 GDO (%)	ns	71%	91%	88%
Total	Distribution	40%	28%	32%	53
	Part CA11 GDO (%)	65%	81%	88%	85%

Source : 53 répondants enquête terrain auprès de PME membres du pôle Systematic et Comité Richelieu



Les GDO privés indispensables pour les TPE-PME

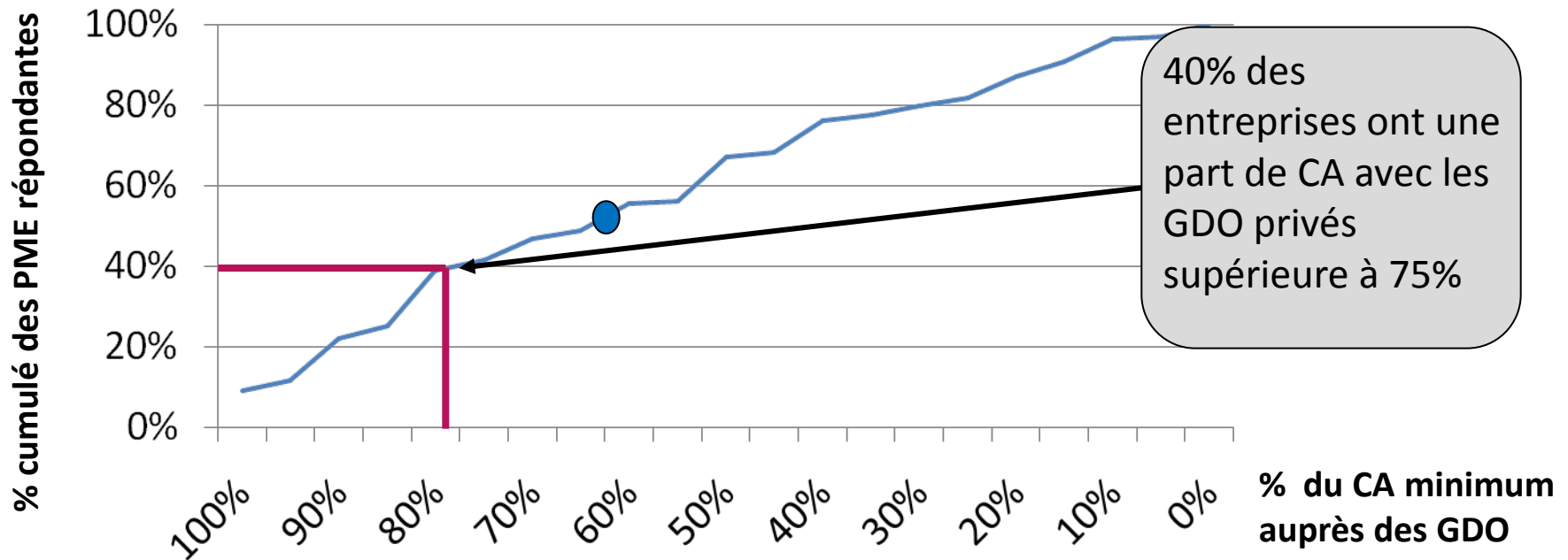
Distribution des entreprises par part des GDO dans leur CA





Les GDO privés indispensables pour les TPE-PME

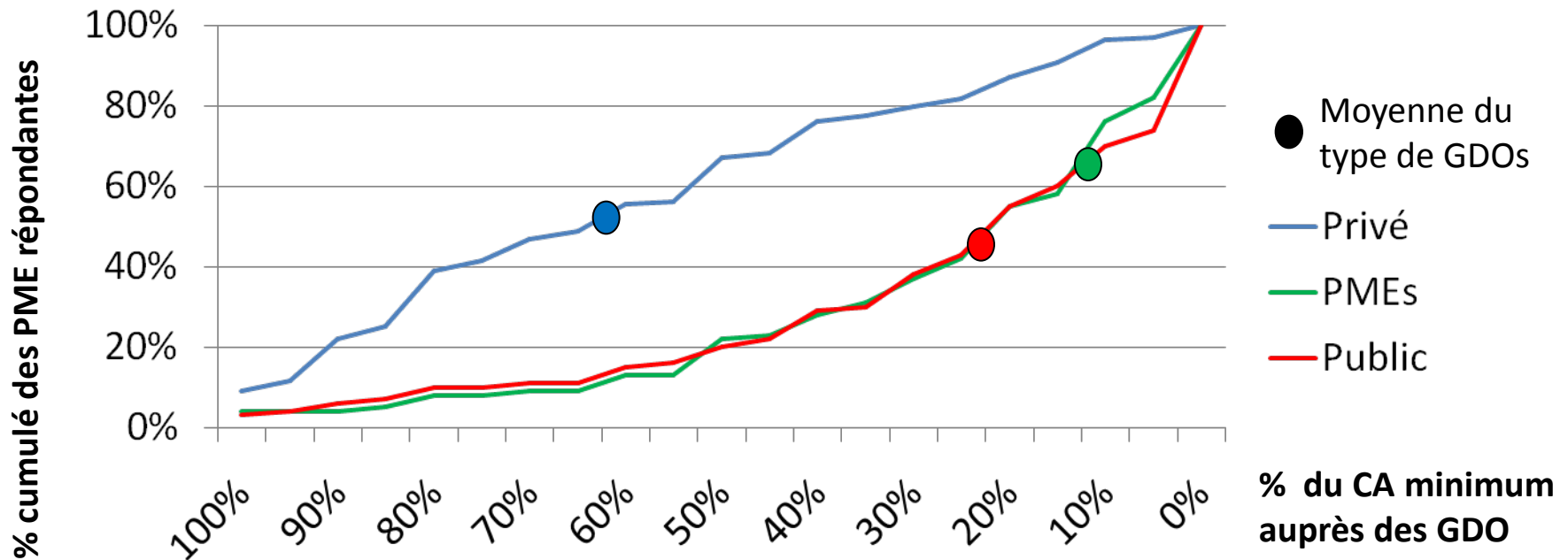
Distribution des entreprises par part des GDO dans leur CA





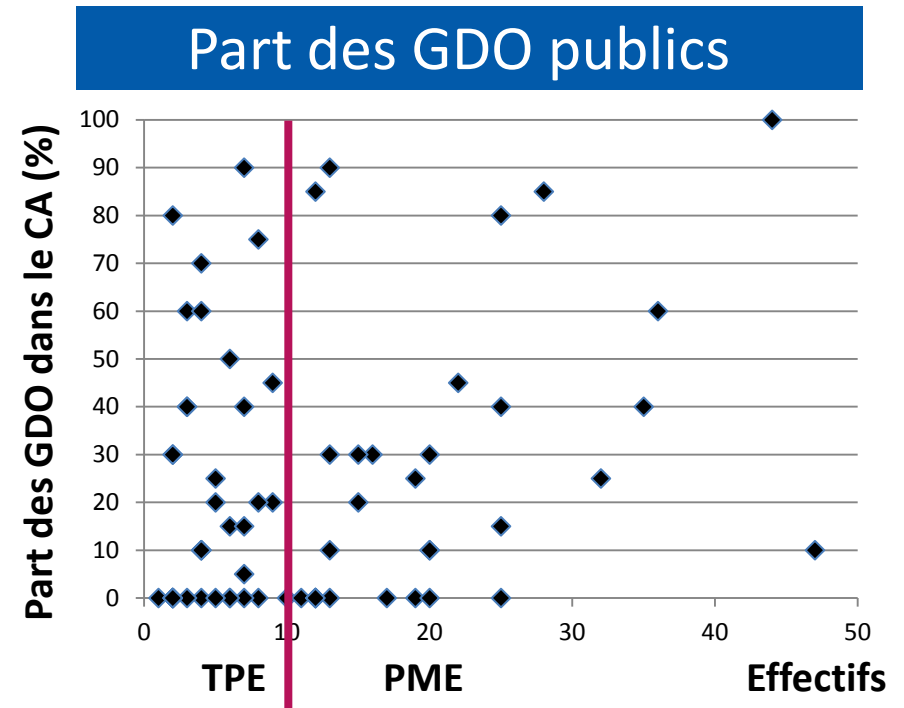
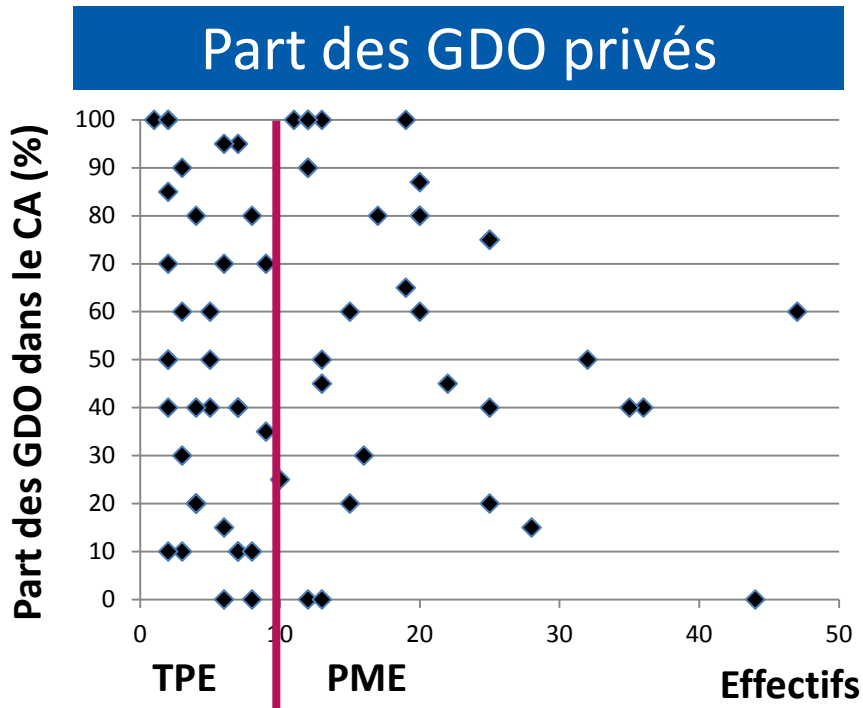
GDO privés plus présents que les publics, en absolu

Distribution des entreprises par part des GDO dans leur CA





Accès aux GDO possible même pour des TPE





GDO privés et publics les plus représentés

Top 10 des GDO privés

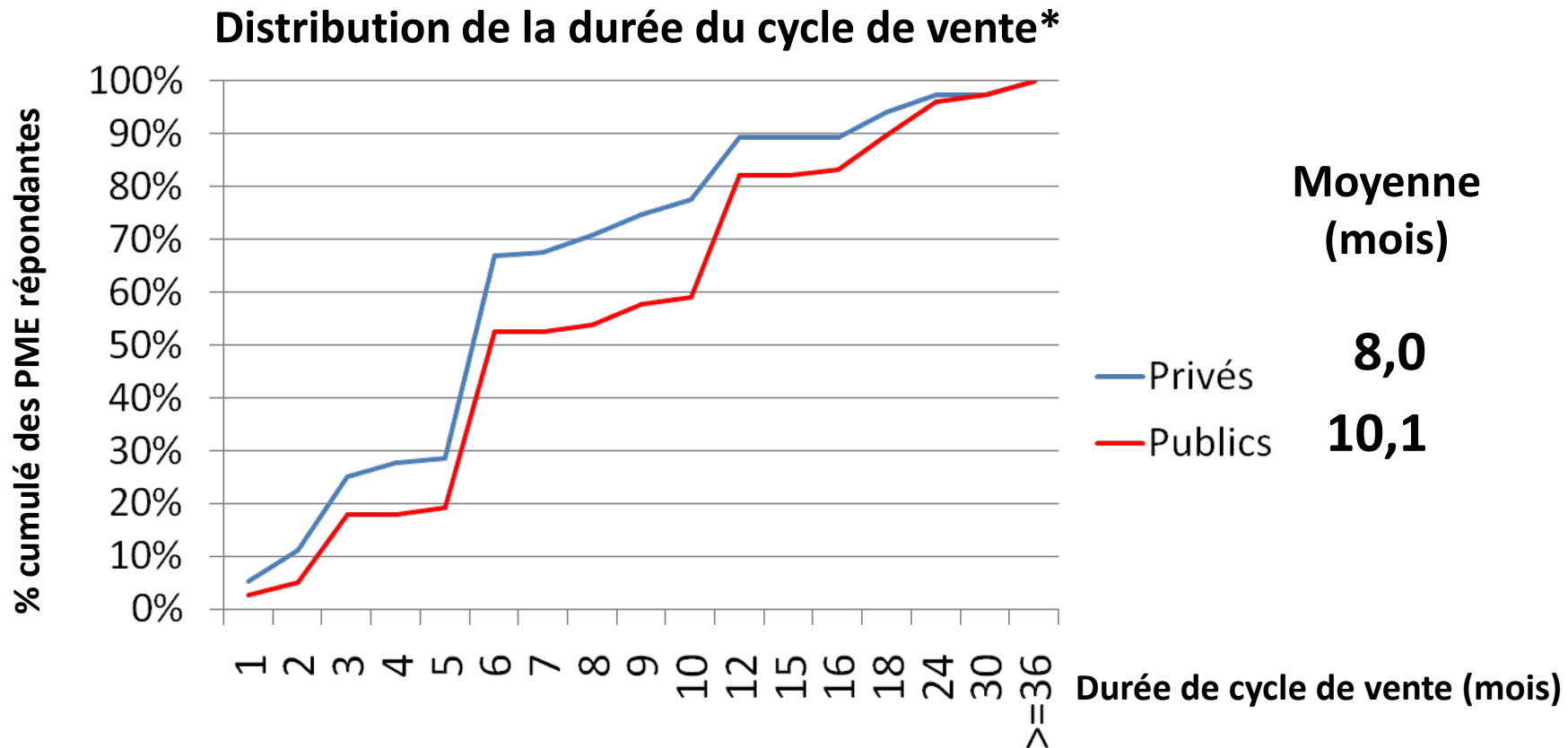
GDO privés	Citations	
	Nombre	%
THALES	20	5,1%
SNCF	16	4,1%
ERDF	15	3,8%
AREVA	12	3,1%
TOTAL	12	3,1%
ALSTOM	9	2,3%
EADS	9	2,3%
EDF	9	2,3%
RENAULT	9	2,3%
SAFRAN	8	2,0%

Top 10 des GDO publics

GDO publics	Citations	
	Nombre	%
DGA - Ministère de la Défense	18	14,4%
CEA	10	8,0%
Ministère des Finances	6	4,8%
CNRS	4	3,2%
Communes	4	3,2%
Hôpitaux Publics	4	3,2%
ESA	3	2,4%
Caisse des Dépôts	2	1,6%
Chambres de Commerce	2	1,6%
CNAV	2	1,6%



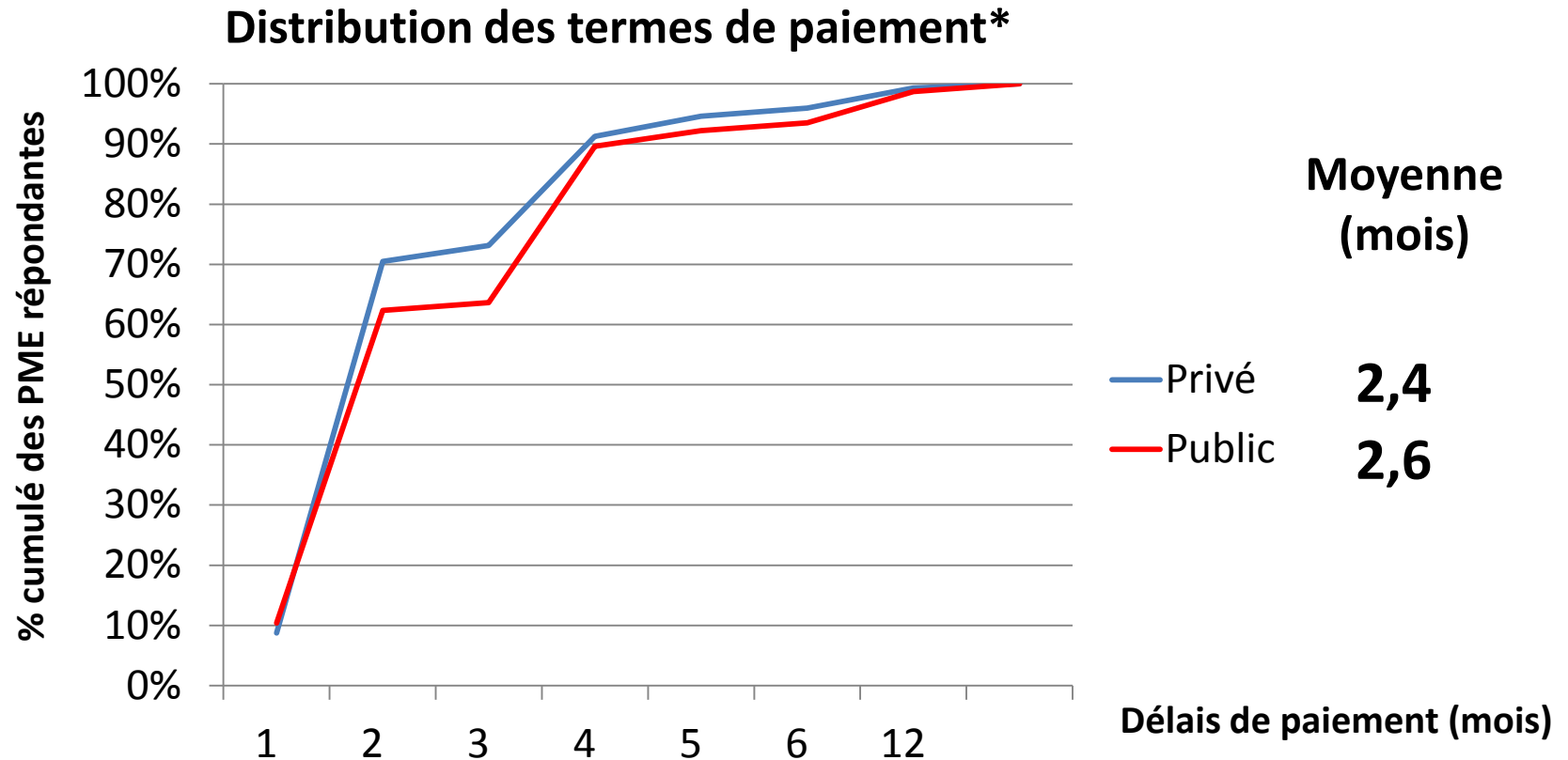
Cycle de vente des GDO privés un peu plus rapide



* Durée écoulée entre premier contact et signature de contrat



GDO publics moins bons payeurs que les GDO privés

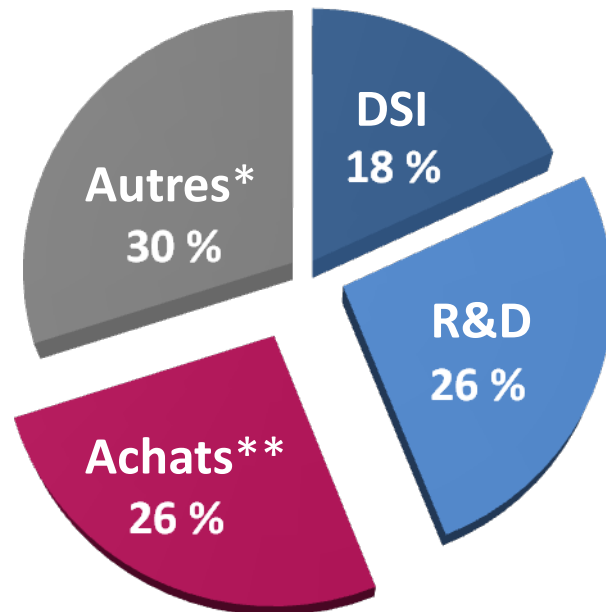


* Durée écoulée entre émission de la facture et paiement

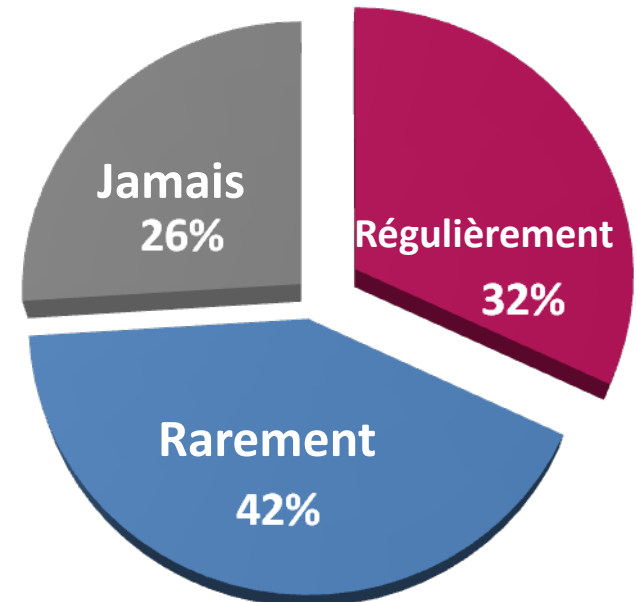


Multiples interlocuteurs et « partenariats faibles »

Qui sont vos principaux interlocuteurs au sein de vos clients GDO privés ?



Avez-vous mis en place des contrats cadre avec vos clients GDO privés ?



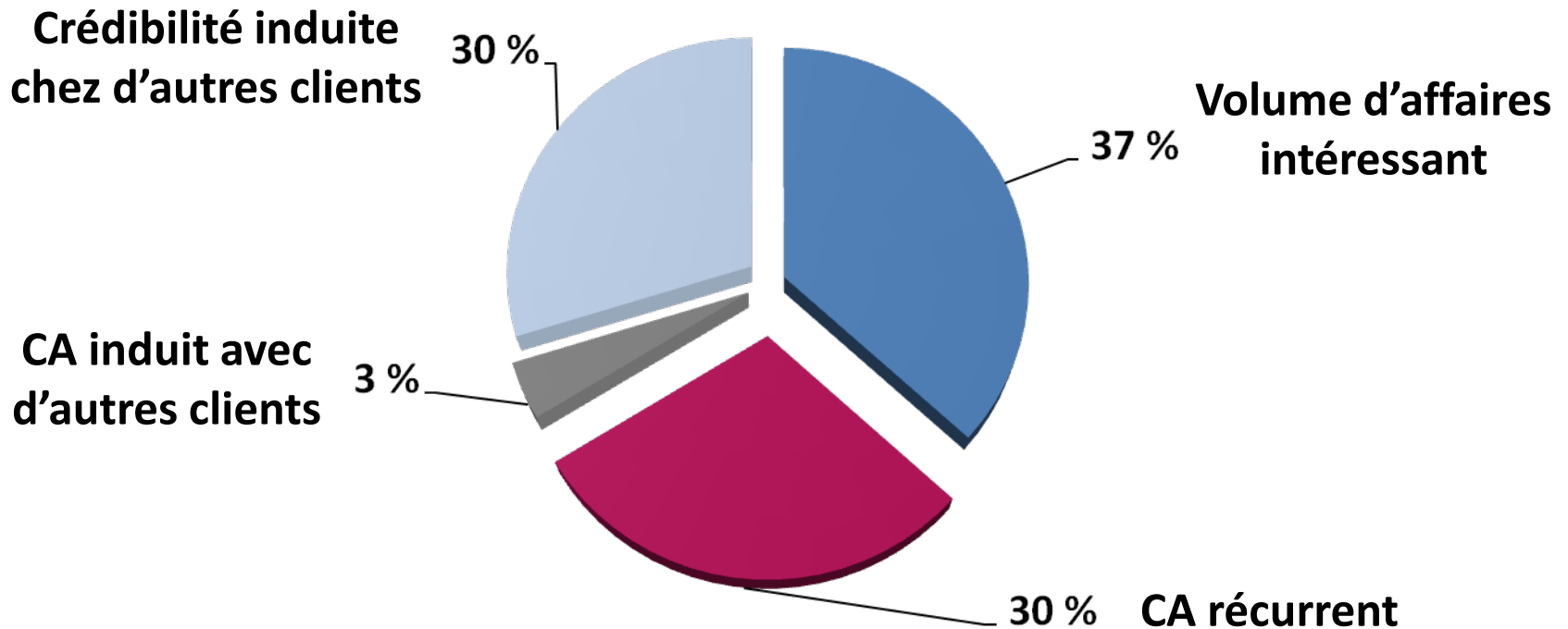
* Production, développement, ...

** En général couplé avec d'autres fonctions



Facteurs d'attractivité des GDO privés

Pour les grands donneurs d'ordre privés, parmi les facteurs d'attractivité suivants, quel est celui que vous jugez particulièrement vrai pour votre société ?

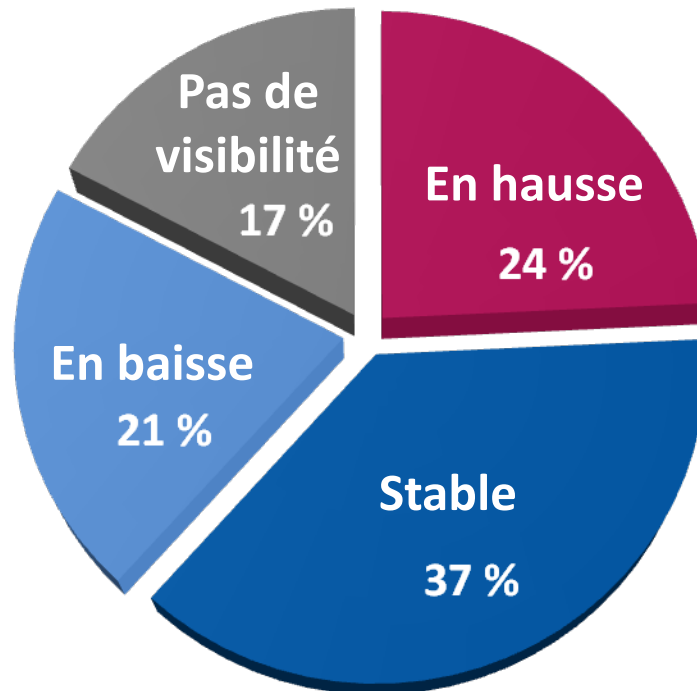


Source : 79 répondants enquête terrain auprès de PME membres du pôle Systematic et Comité Richelieu



GDO : l'arme anti-crise ?

En général sur les grands donneurs d'ordre, quelle évolution des commandes à court terme (dans les 12 mois qui arrivent) anticipez-vous ?



Source: 182 répondants de l'enquête terrain auprès de PME membres du pôle Systematic et Comité Richelieu



Obstacles au développement de liens business

Nature	Obstacles GDO
Processus (57% sur l'échantillon)	Accès aux décideurs Lourdeur processus Durée négociations/ Longueur cycle et turn over des décideurs GDO Référencement
Culture (23% sur l'échantillon)	Effet de taille relative Ouverture- confiance/ PME Crédibilité PME
Politique achats (20% sur l'échantillon)	Politique de réduction du nombre de sous-traitants Primauté services achats/ clients utilisateurs Politique d'achat essentiellement prix Marges
Ressources PME (3% sur l'échantillon)	Staff nécessaire Besoin de gamme large



Leviers de développement de liens business

Acteur	Leviers suggérés
PME/ TPE (7% sur l'échantillon)	Meilleure approche commerciale Crédibilité par groupement d'entreprises
Pôle (52% sur l'échantillon)	Aide à la prise de contacts qualifiés/ relais Aide au référencement Lobbying
Pouvoirs publics (31% sur l'échantillon)	SBA/ aides d'Etat conditionnelles Légiférer sur dates facturation/ sur externalisation. R&D Vrais pactes PME/ Labels qualité PME Financements pour les grands comptes Garantie financière/ caution technique Intéressement financier des GDO
GDO (12% sur l'échantillon)	Changement de culture Santé financière GDO Inclure une note PME explicite dans les critères d'achat

L'enquête téléphonique a été réalisée par :



L'analyse a été réalisée par CetaData

Le Programme AMBITION PME est soutenu par :

Avec le soutien de



Le programme bénéficie du soutien du Fonds Social Européen et du Fonds Européen de Développement Régional



Le Pôle et ses projets sont soutenus par :



Pour en savoir plus :

www.systematic-paris-region.org