

The background of the entire page is a vibrant red color overlaid with a complex network of thin yellow lines and small yellow circular nodes, creating a digital or interconnected pattern.

# GRAND ANGLE ESN

**LE PANORAMA SUR LA VITALITÉ  
ET LES TENDANCES DES ESN**

2<sup>e</sup> édition - septembre 2019

**#rdvesn**



# EDITO

## JEAN-PIERRE VALENSI

**KPMG**, Associé Technology, Media,  
Telecommunications, Practice ESN  
Responsable de Capital Markets Advisory



## THIERRY SIOUFFI

**SYNTEC NUMÉRIQUE**,  
Co-Président du Collège ESN

Nous avons le plaisir de vous présenter, pour la deuxième année consécutive, le panorama sur la vitalité et les tendances des Entreprises de Services du Numérique (ESN). Après une première édition riche d'enseignements, cette nouvelle enquête confirme les constats positifs observés en 2018.

Ce panorama a été élaboré grâce à 200 entreprises de toutes tailles qui ont accepté de répondre à une enquête conçue par KPMG et Syntec Numérique et que nous remercions.

Dans un contexte de marché dominé par la demande portée par un écosystème en quête de transformation digitale, cette année est marquée par l'accélération et le niveau très élevé de confiance des ESN dans leur avenir, et ce, quel que soit la taille de ces ESN. Ces deux marqueurs se déclinent notamment au niveau de la croissance organique plus élevée que l'an passé, une plus forte dynamique des opérations de croissance externe et un développement plus fort des activités à l'international.

Pour répondre à cette forte demande, les ESN mettent à disposition de leurs clients leurs capacités d'innovation et des compétences technologiques dans des domaines créateurs de forte valeur ajoutée comme le big data, la cyber sécurité et avant tout dans l'intelligence artificielle et le cloud qui restent les domaines d'investissement privilégiés des acteurs du secteur.

Dans ce contexte très porteur ouvrant le champs à tous les espoirs et toutes les ambitions pour les ESN de toutes tailles, l'un des enjeux majeurs pour les ESN reste néanmoins la fidélisation et le recrutement des talents. Sur un marché de l'emploi très dynamique et face à des candidats de plus en plus mobiles aussi bien sur le marché national que sur le marché international, les ESN doivent rivaliser pour conserver leurs talents.

Pour répondre à ces enjeux vitaux, servir leurs clients de façon pertinente et assurer leur développement, les ESN mettent en œuvre et structurent davantage leur politique de ressources humaines.

En complément du recours quasi systématique au CDI, et au-delà de l'évolution des salaires qui ne peut être la seule réponse, les ESN ont notamment déployé des efforts importants en matière de formation, d'approfondissement des compétences techniques et de flexibilité au travail. La croissance externe est également partie intégrante de la politique de ressources humaines pour l'acquisition des talents.

Nous sommes ravis de vous présenter les résultats de cette enquête, que nous voulons être un incontournable pour les ESN et leur écosystème.

Nous vous souhaitons une belle rentrée.

Bonne lecture !

# MÉTHODOLOGIE

L'étude dresse un état des lieux en France de la vitalité et des tendances des Entreprises de Services du Numérique (ESN). Ce panorama a été établi à partir des données collectées par Syntec Numérique et KPMG durant le deuxième trimestre 2019 auprès d'un échantillon représentatif de près de 200 ESN de toutes tailles, implantées en France, sur la base d'un questionnaire disponible en ligne couvrant six thèmes : opérations financières, croissance organique, stratégie de croissance externe, rayonnement à l'international, talents et innovation. Les données déclarées, notamment pour ce qui concerne les unités, ont fait l'objet d'une correction en cas d'erreurs manifestes. Les réponses ont été analysées en fonction de la taille des entreprises telles que définies par la réglementation : Grandes entreprises (GE), Entreprises de taille intermédiaire (ETI), Petites et moyennes entreprises (PME), Très petites entreprises (TPE).

## LES 6 THÈMES DU PANORAMA

01

OPÉRATIONS  
FINANCIÈRES

02

CROISSANCE  
ORGANIQUE

03

STRATÉGIE DE  
CROISSANCE  
EXTERNE

04

RAYONNEMENT À  
L'INTERNATIONAL

05

TALENTS

06

INNOVATION

# PROFIL TYPE DES RÉPONDANTS

## TPE

EFFECTIF MOYEN  
**4**

DATE DE CRÉATION\*  
**2011**

CHIFFRE D'AFFAIRES\*  
**380 K€**

NOMBRE DE REPONDANTS

**20**

## PME

EFFECTIF MOYEN  
**82**

DATE DE CRÉATION\*  
**2004**

CHIFFRE D'AFFAIRES\*  
**8 802 K€**

NOMBRE DE REPONDANTS

**96**

## ETI

EFFECTIF MOYEN  
**1 233**

DATE DE CRÉATION\*  
**1992**

CHIFFRE D'AFFAIRES\*  
**125 925 K€**

NOMBRE DE REPONDANTS

**57**

## GE

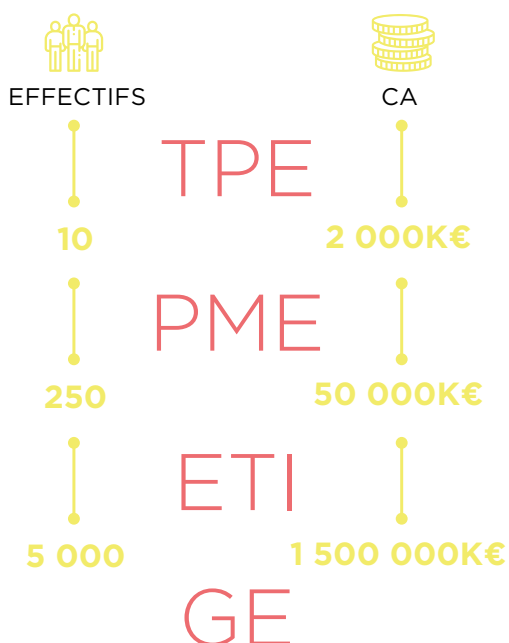
EFFECTIF MOYEN  
**38 694**

DATE DE CRÉATION\*  
**1990**

CHIFFRE D'AFFAIRES\*  
**4 982 951 K€**

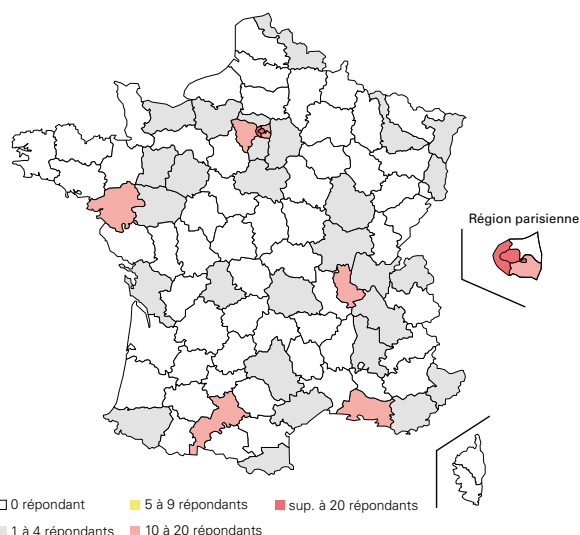
NOMBRE DE REPONDANTS

**12**



### Localisation des sièges sociaux des répondants

Près de 200 répondants en France métropolitaine dont la répartition par département est présentée ci-dessous :



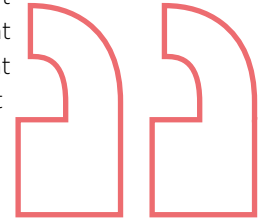
\*En moyenne

## 01

OPÉRATIONS  
FINANCIÈRES

**FRANÇOIS HOUSSIN**  
Directeur Equity  
Capital Markets France  
- KPMG Corporate  
Finance

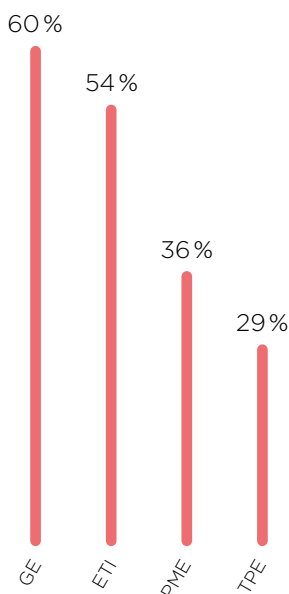
Sur un marché du M&A aux prix élevés, une grande majorité d'entreprises entendent fonder l'essentiel de leur croissance sur la croissance organique. En complément de l'autofinancement, les entreprises et particulièrement les PME souhaitent sécuriser leur financement sur le long terme. Les ETI et les grandes entreprises recherchent une plus grande flexibilité de leurs financements long termes et comparent plus facilement les options de financement bancaire et de marché. L'optimisation des conditions de financement de même que la diversification des ressources financières restent des facteurs clés pour le développement optimal de l'activité. L'introduction en bourse apparaît être une option crédible aux yeux d'un nombre limité de dirigeants qui souhaitent changer de taille ou accroître la visibilité et la notoriété de leur entreprise face à un environnement très concurrentiel.



## L'ACCÈS AU FINANCEMENT

43%

des ESN interrogées ont réalisé au moins une opération financière au cours des 24 derniers mois.



Pour les entreprises qui ont réalisé une opération financière, **la priorité est fixée sur le financement bancaire (50%)**, afin de bénéficier de conditions très favorables.

**Pour 64% des ESN, l'accès au financement reste un facteur clé de succès** et plus particulièrement pour les PME, pour lesquelles c'est une priorité.

Sans surprise, ce type d'opération est plus courant pour les GE (60%) que chez les TPE (29%).

## LA CROISSANCE ORGANIQUE, PRINCIPALE PRIORITÉ D'INVESTISSEMENT

La croissance organique reste, de loin, la principale priorité d'investissement des ESN. Parmi les répondants dont la priorité est la croissance organique, les principaux objectifs sont alors le développement des talents (dans 86% des cas), le développement commercial (84%) et le développement de l'offre et de la R&D (67%).

8%

Croissance  
externe

86%

Croissance  
organique

6%

Développement  
international

## QUELS SONT LES OBJECTIFS POURSUIVIS PAR L'UTILISATION DE LA DETTE ?

La dette levée est utilisée pour plusieurs objectifs : maintenir globalement le taux de croissance de l'entreprise en investissant dans la R&D, en lançant de nouvelles offres innovantes. L'objectif peut aussi être de nature patrimoniale, par exemple pour financer l'acquisition de parts minoritaires ou réaliser un cash-out sans dilution.

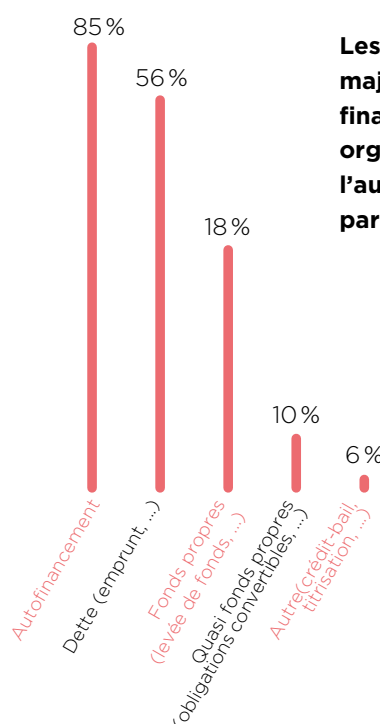
Compte tenu des taux historiquement faibles, le recours systématique à la dette plutôt qu'aux fonds propres se révèle très attractif pour un grand nombre de dirigeants.

## FONDS PROPRES, QUASI-FONDS PROPRES : DES MOYENS DE FINANCEMENTS PEU PLÉBISCITÉS PAR LES ESN

Les PME sont les ESN qui envisagent le plus de réaliser un financement par fonds propres (30% d'entre elles). Ces opérations sont envisagées à un horizon inférieur à 2 ans pour 80% d'entre elles.

Les PME sont par ailleurs les ESN les plus attirées par les opérations d'OBO (Owner Buy Out). Alors que 21% d'entre elles envisagent ce type de financement, cela ne concerne que 4% des ETI et aucune GE et PME ne sont concernées.

77% des ESN qui souhaitent financer les futurs investissements par fonds propres n'envisagent pas d'IPO. Cela s'explique principalement par le souhait de conserver un actionnariat restreint.



**Les ESN envisagent majoritairement de financer leur croissance organique par l'autofinancement ou par le recours à la dette**

98%

**des ESN sont confiantes dans le financement de leurs futurs investissements**



Mai-lan Masson, Directrice Régionale chez ARCESI-EA, Lauréat du Trophée 2018

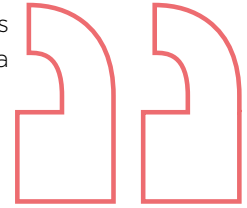
# 02 CROISSANCE ORGANIQUE



**JONATHAN AMAR**  
Co-Président du  
Collège ESN - Syntec  
Numérique

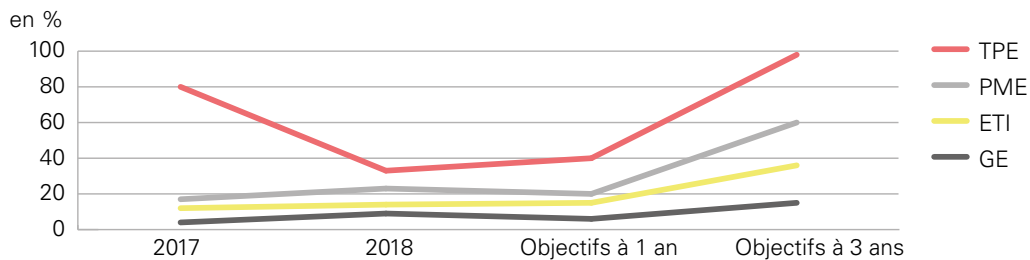
Cette année encore, les ESN restent des plus confiantes dans leurs perspectives de croissance à moyen terme. Portées par les projets de transformation digitale de leurs clients, les ESN apportent leur expertise et leur savoir-faire à l'aide de solutions innovantes notamment dans le cloud, l'intelligence artificielle ou encore la cyber sécurité.

Dans cet écosystème où grandes entreprises et start-up se côtoient, tous les acteurs, quelle que soit leur taille, ont su profiter d'un marché dynamique pour continuer à croître avec une croissance organique médiane de 18% en 2018 pour les répondants.



## UNE CROISSANCE 2018 SOUTENUE ET DES PERSPECTIVES FORTES À HORIZON 3 ANS

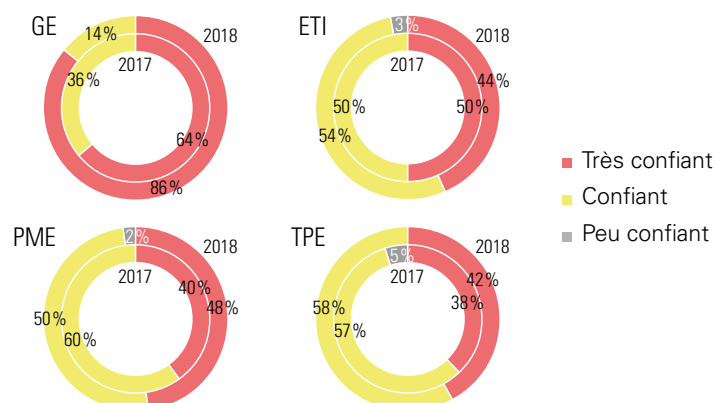
### Objectif de croissance organique du chiffre d'affaires à 1 an et à 3 ans



La dynamique du secteur du numérique s'est poursuivie en 2018 avec une croissance organique médiane de 18% (vs. 13% en 2017), avec toutefois une forte disparité observée selon la taille des ESN : 33% pour les TPE (vs. 80% en 2017), 23% pour les PME (vs. 17% en 2017), 14% pour les ETI (vs. 12% en 2017), 7% pour les GE (vs. 4% en 2017), 82% des ESN ont atteint leurs objectifs de croissance organique en 2018.

Les objectifs à trois ans sont très prometteurs et démontrent une réelle confiance des acteurs dans leur capacité à accompagner les entreprises françaises dans leur digitalisation. Les perspectives à un an sont plus mesurées pour les GE qui anticipent une décélération de leur croissance.

## UN NIVEAU DE CONFIANCE TOUJOURS ÉLEVÉ DANS L'AVENIR



Le degré de confiance dans la croissance des activités à 3 ans progresse de 5 points en 2018. En moyenne, 48% des ESN sont très confiantes vis-à-vis de leur croissance organique à 3 ans. Une confiance d'autant plus marquée pour les grandes entreprises pour lesquelles 86% d'entre elles se considèrent comme très confiantes dans l'avenir.



## UNE CROISSANCE ORGANIQUE PORTÉE PAR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Le marché français continue de porter l'essentiel de la croissance organique, reflétant le faible degré d'internationalisation de la plupart des ESN françaises. L'Europe et l'Amérique du Nord complètent le podium.

Le développement à l'international pour profiter de la croissance mondiale ne semble pas une priorité pour les ESN puisque ce classement demeure inchangé à horizon 3 ans.

## QUELS SECTEURS PORTENT LA CROISSANCE ORGANIQUE DES ESN ?

### GE et ETI

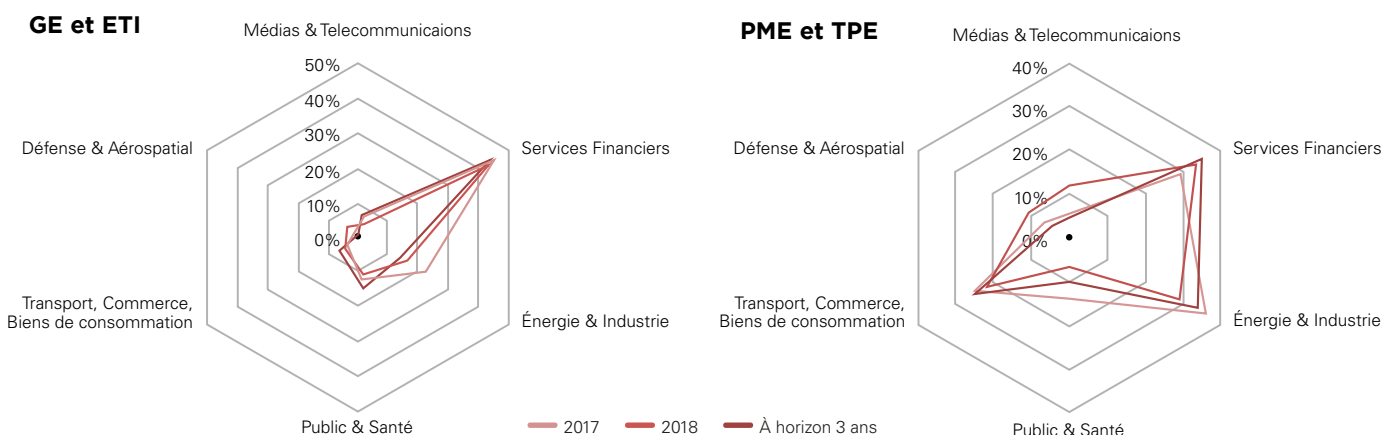
Pour les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire, le top 3 des secteurs d'activités qui portent et devraient porter la croissance organique à horizon trois ans sont :

- Services financiers,
- Énergie et industrie,
- Public et santé.

### PME et TPE

Pour les PME et TPE, les services financiers sont également le principal secteur porteur de la croissance suivi de très près par le secteur de l'énergie & industrie puis par le secteur des transports, du commerce et des biens de consommation.

Cette différence importante de priorité selon la taille de l'ESN s'explique par la nécessité de disposer de ressources importantes pour adresser le marché des services financiers composé principalement de banques et assurances nationales et internationales.



## LA TRANSFORMATION DIGITALE AU CŒUR DE LA CROISSANCE ORGANIQUE

Si la transformation digitale est désormais un moteur incontournable de la croissance organique, les activités historiques telles que l'intégration de systèmes et l'infrastructure continuent de contribuer à la croissance

en 2018. Les solutions de Data management intègrent par ailleurs le podium et devraient connaître une forte croissance à horizon 3 ans.

9%

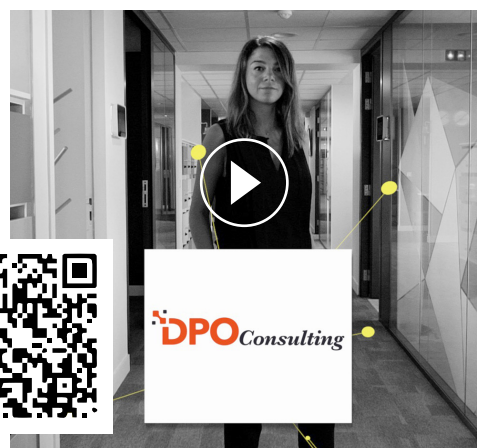
Data management

10%

Intégration de systèmes

42%

Transformation digitale



Marine Brogli, CEO de DPO Consulting, Lauréat du Trophée 2018

# 03 STRATÉGIE DE CROISSANCE EXTERNE



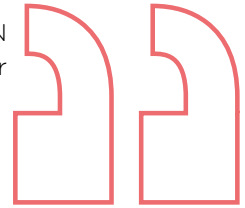
**GUILLAUME CAUCHOUX**

Head of Technology  
M&A - KPMG  
Corporate Finance

Portées par la transformation digitale des entreprises, les freins au développement des ESN ne sont pas du côté de la demande mais bien du côté de l'offre de compétences.

La tension sur les recrutements reste vive et les ESN doivent trouver de nouveaux moyens pour poursuivre leur développement.

Ainsi le recours à la croissance externe est plébiscité par 88% d'entre elles avec comme priorité l'acquisition de nouveaux talents. Cette propension du secteur à combiner croissance externe et interne est un puissant accélérateur pour atteindre une taille critique, développer de nouvelles expertises et de nouvelles zones géographiques.



## UNE STRATÉGIE ACTIVE DE CROISSANCE EXTERNE

Le recours à la croissance externe est un marqueur sectoriel fort et partagé par les ESN de la PME aux grands groupes. Seules les TPE se montrent plus prudentes sur ce thème pour des questions de moyens et de capacité d'intégration.

88%

des ESN interrogées envisagent de réaliser une ou plusieurs acquisitions au cours des 24 prochains mois. Un chiffre élevé et en progression par rapport aux 76% de 2017.

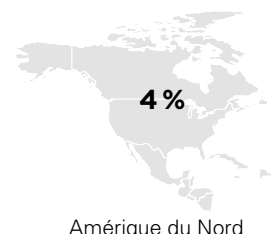
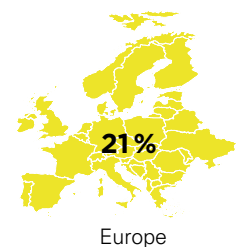
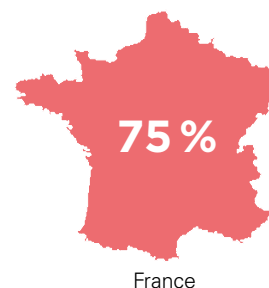
La croissance externe a fait ses preuves dans le monde des ESN et est perçue comme un accélérateur de croissance pour atteindre une taille critique, développer de nouvelles expertises et de nouvelles géographies.

## QUELLES ZONES GÉOGRAPHIQUES SONT PRIVILÉGIÉES PAR LES ESN EN MATIÈRE DE CROISSANCE EXTERNE ?

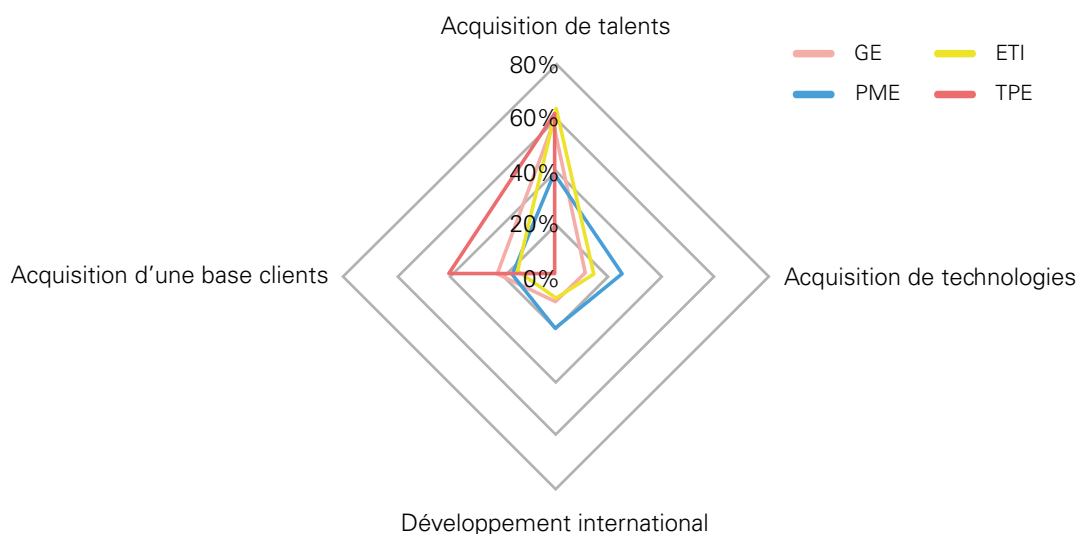
La France reste le pays le plus recherché pour réaliser des acquisitions pour 75% des entreprises interrogées. Ce chiffre reste très élevé malgré une légère baisse par rapport aux 79% de 2017.

Le marché français offre une très grande profondeur avec des grands comptes présents à Paris mais également un marché de plus en plus dynamique en régions. On observe une forte dichotomie entre, d'un côté les grandes entreprises, et de l'autre les ETI et PME. Les grandes entreprises donnent, elles, la priorité au développement à l'international.

### Cartes des priorités



## PRIORITÉS DES ESN EN MATIÈRE DE CROISSANCE EXTERNE



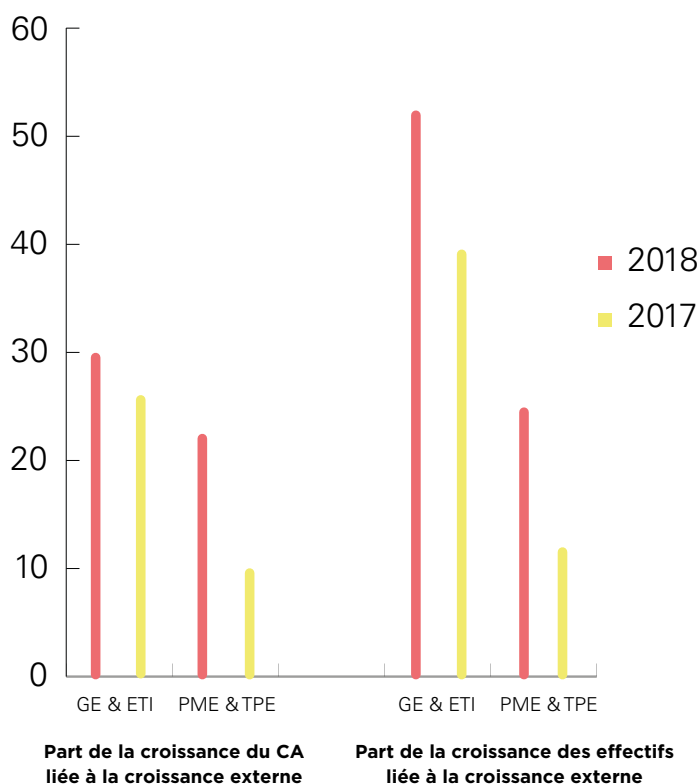
La thématique de l'acquisition d'entreprise fait ressortir un objectif prioritaire partagé par la majorité des ESN interrogées, celui de faire l'acquisition de talents pour pallier les difficultés de recrutement. Cette tendance constatée en 2017 se renforce en 2018 pour atteindre

51% de l'échantillon. Dans le contexte de marché actuel, les freins au développement des ESN ne sont pas du côté de la demande mais bien du côté de l'offre de compétences.

## LA CROISSANCE EXTERNE COMME ACCÉLÉRATEUR DE CROISSANCE

La croissance externe représente une part importante dans la croissance globale des ESN. Cette part est d'autant plus importante pour la croissance de leurs effectifs et traduit bien la priorité des ESN d'acquérir de nouveaux talents par opérations de croissance externe.

Par ailleurs, la part de la croissance du chiffre d'affaires et des effectifs liée à la croissance externe s'accroît de manière significative entre 2017 et 2018 aussi bien pour les GE & ETI que pour les PME & TPE.



Véronique Di Benedetto, Vice-présidente France d'Econom,  
Lauréat du Trophée 2018

# 04 RAYONNEMENT À L'INTERNATIONAL



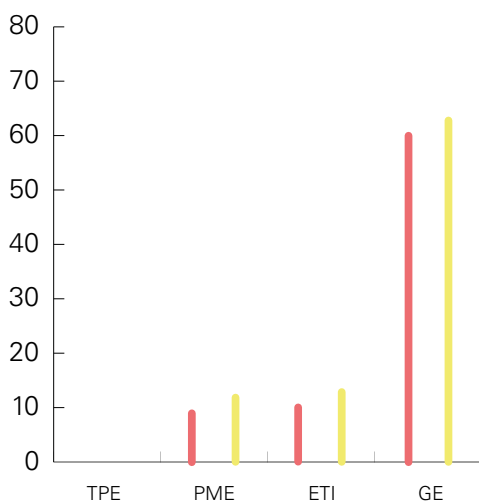
**XAVIER NIFFLE**  
Associé - KPMG  
Technology, Media,  
Telecommunications,  
Practice ESN

La majorité des ESN françaises considère la France comme le marché le plus porteur en 2018 et à horizon 3 ans. Si la dynamique du marché français est réelle et se concrétise par un taux de croissance organique soutenu des répondants, l'attractivité surreprésentée du marché national reflète le faible degré d'internationalisation de nos acteurs français. En moyenne, seuls 18% du chiffre d'affaires sont réalisés à l'étranger avec une très forte disparité en fonction de la taille des ESN. Les grands acteurs ont franchi très tôt le cap de l'international et opèrent la majorité de leur activité à l'étranger, notamment aux Etats-Unis, premier marché mondial. Ces fleurons participent au rayonnement de l'excellence française dans les services du numérique. Leurs parcours sont des exemples à suivre pour l'ensemble des acteurs de l'écosystème.

## +2,41%

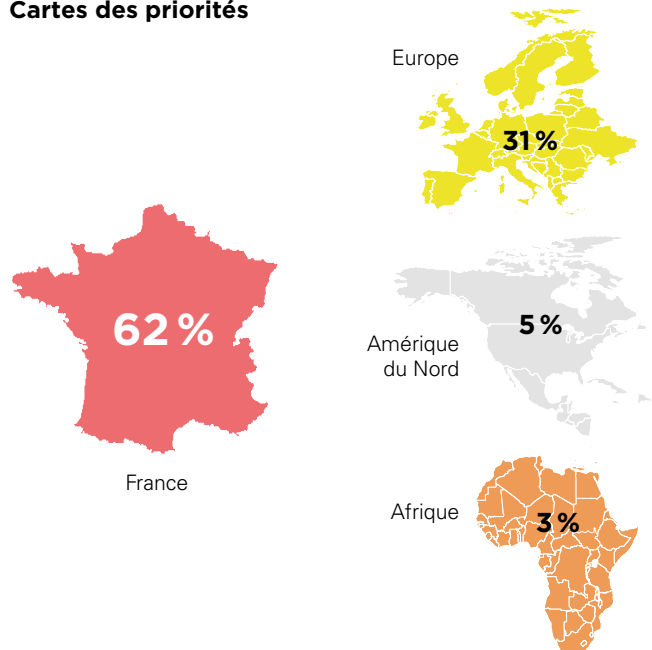
variation de la part du chiffre d'affaires réalisé à l'international entre 2017 et 2018 (vs 1,52 entre 2016 et 2017)

### Part du chiffre d'affaires à l'international par taille d'entreprise



■ % moyen chiffre d'affaires international 2017  
■ % moyen chiffre d'affaires international 2018

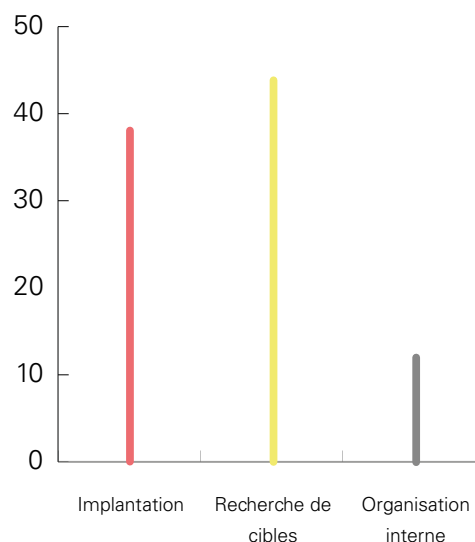
### Cartes des priorités



## UNE STRATÉGIE ACTIVE DE CROISSANCE À L'INTERNATIONAL, NOTAMMENT POUR LES GRANDS ACTEURS

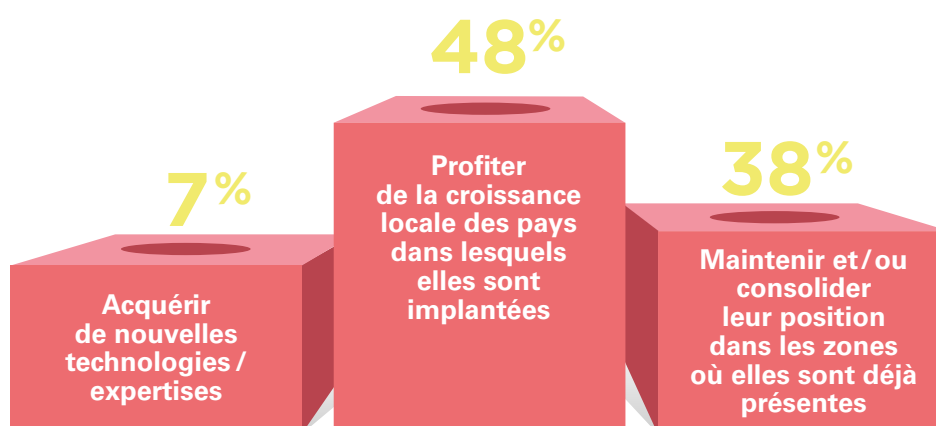
78% des GE, ETI et PME ont une stratégie active de croissance à international. Ce n'est le cas que pour seulement 40% des TPE.

Cette stratégie de croissance à l'international se traduit par la recherche de cibles pour 44% des répondants et par une implantation directe à l'étranger pour 38% d'entre elles.



## PRIORITÉS DE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Les deux principales priorités des ESN en matière de développement à l'international restent comme en 2017 « profiter de la croissance locale » pour 48% et « maintenir et/ou consolider leur position dans les zones où elles sont déjà présentes » pour 38%.



## LA CROISSANCE À L'INTERNATIONAL POUR ACCOMPAGNER LES CLIENTS

Pour 68% des répondants (contre 48% l'an passé), l'accompagnement de leurs clients dans leur propre développement à l'international est la principale raison du développement des ESN à l'international. La croissance externe représente le deuxième facteur de développement (19% contre 14% en 2017).



Lauréat du Prix 2018 : Marc Wolff, CEO AEROW, Lauréat du Trophée 2018

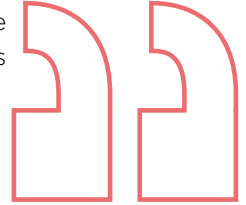
# 05 TALENTS



**NICOLAS  
DESORMIÈRE**

Directeur commercial  
des Branches -  
Malakoff Médéric

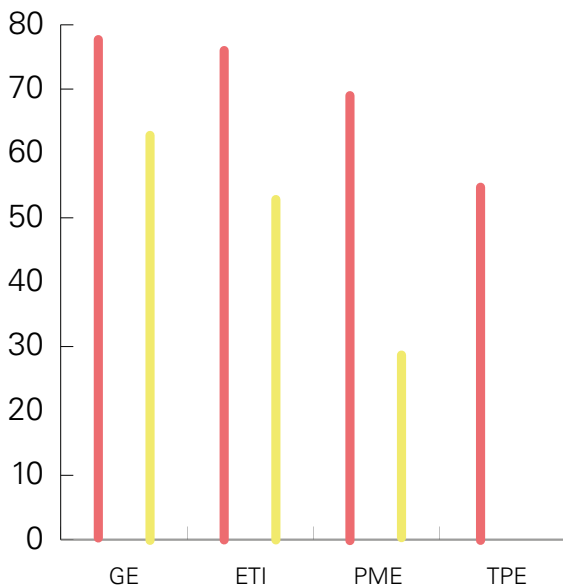
Les ESN sont confrontées depuis plusieurs années à des difficultés pour attirer et conserver les meilleurs talents disponibles sur le marché. Grands groupes et petites entreprises évoquent la rareté de la compétence recherchée dans un marché saturé comme la principale raison de cette problématique. La difficulté à se rendre visible auprès des candidats ainsi que la concurrence nationale ou internationale entre les ESN, en termes de recrutement, viennent accentuer ces difficultés. La gestion des talents reste un enjeu prioritaire pour les ESN.



## 92%

des ESN interrogées proposent en priorité un CDI  
(+6 % par rapport à 2017)

**Attractivité des ESN en 2018**



- Difficultés à attirer les talents
- Difficultés à conserver les talents

Pourtant plus visibles sur le marché, les plus grandes entreprises rencontrent le plus de difficultés à recruter. Une des raisons est la localisation géographique de ces groupes – grands bassins d'emploi – et également le profil des recrutés, plus facilement mobiles. Les petites et moyennes entreprises sont également impactées par cette tendance, mais se démarquent grâce à une meilleure capacité à conserver les talents une fois recrutés. Toutefois, une légère tendance à la réduction des difficultés ressenties a été observée entre 2017 et 2018.

**Difficultés à conserver les talents**

2018

2017

**Difficulté à attirer les talents**

2018

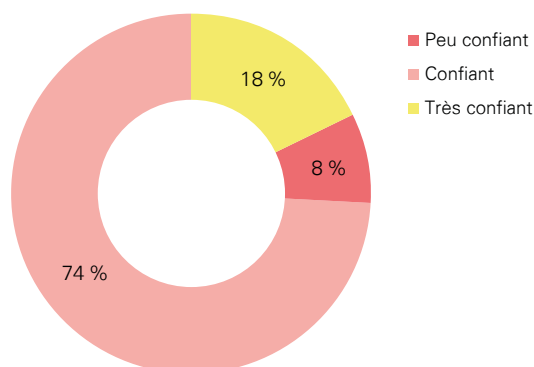
2017

0 20 40 60 80 100

## QUELS MOYENS DE RECRUTEMENT SONT FAVORISÉS DANS LE SECTEUR ?

Si les sites de recrutement classiques (Cadremploi, Pôle Emploi) et les réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Viadeo) sont utilisés de manière généralisée, les ESN ont de plus en plus recours aux cabinets de recrutement pour dénicher les profils recherchés. Les PME cherchent des solutions innovantes avec des solutions de recrutement participatif (Ladiv, Welcome to the jungle, etc.). Enfin la cooptation est perçue comme une source d'identification de profils très utile.

## Degré de confiance sur la capacité à remplir les objectifs en termes de recrutement



## QUELLES MESURES SONT PRISES POUR RÉPONDRE À CES DIFFICULTÉS ?

Dans une démarche d'amélioration du bien-être au travail comme critère différenciant, la grande majorité (64%) des ESN ont mis en place une politique Qualité de Vie au Travail (QVT).

Parmi les bénéfices perçus, les entreprises citent la baisse du turnover et de l'absentéisme.

Afin d'évaluer le sentiment d'adhésion ou de motivation des salariés, un peu plus de la moitié (51%) des

répondants indiquent avoir mis en place un baromètre d'adhésion pour un résultat moyen de 80% d'adhésion. En 2017, seules 30% des ESN indiquaient utiliser ce type d'outil.

Ces entreprises optent également pour l'instauration du télétravail, afin de favoriser la flexibilité au travail de leurs salariés, soit par des initiatives de flexible working soit par des amendements contractuels.

# 82%

des ESN interrogées ont mis en place le télétravail

# 75%

des ESN interrogées ont mis en place une politique de mobilité interne fonctionnelle ou géographique

La rémunération reste un enjeu clé pour la rétention des talents. 83% des répondants estiment que les niveaux de salaires offerts permettent de retenir leurs employés, mais insistent sur le fait que ce facteur n'est plus suffisant et que la flexibilité et l'intérêt des tâches jouent aussi un rôle important. Ce taux est en légère baisse par rapport à 2017 (87%).

Afin d'améliorer la rétention, les entreprises ont choisi de miser sur la mobilité ; ainsi 75% des entreprises indiquent avoir mis en place une politique de mobilité, contre 53% en 2017.

La formation est mise à l'honneur au sein de ces entreprises, principalement axée sur l'approfondissement des compétences techniques.

# 89%

des ESN interrogées considèrent l'approfondissement technique comme la priorité n°1 en termes de formation (81% en 2017)



Amadou Ngom, Président Des systèmes et des Hommes, Lauréat du Trophée 2018



# 06 INNOVATION

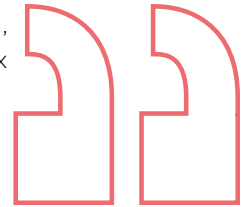


**MAGUELONE  
BEDRINES**

Directrice marketing et  
partenariat - Fondation  
F. Iniciativas

Acteurs majeurs de la digitalisation des entreprises françaises, les ESN appliquent les méthodes et les outils qu'elles proposent à leurs clients pour accélérer leur propre transformation : incarnation de la fonction innovation, mise en place de challenges d'open innovation, création d'incubateurs ou de pépinières, co-investissement aux côtés de leurs clients... l'innovation est dans l'ADN des ESN !

L'innovation est encore majoritairement orientée produit et donc croissance de l'activité et dans une moindre mesure liée au process qui permet de gagner en rentabilité. L'intelligence artificielle est le domaine technologique qui progresse le plus et devance en 2018 le cloud.



## L'INNOVATION AU CŒUR DES PRÉOCCUPATIONS

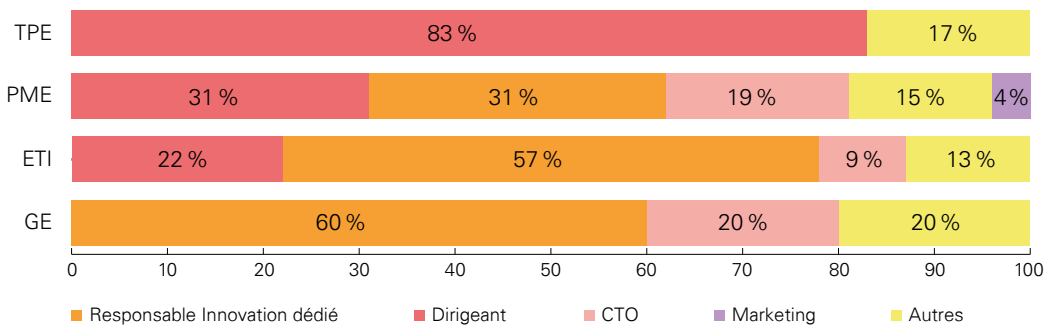
**83%**

des répondants  
déclarent avoir  
un responsable  
de l'innovation

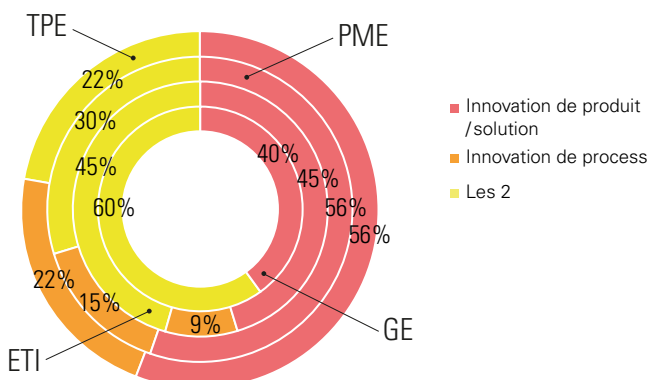
**40%**

ont un  
collaborateur  
dédié

### Répartition de la fonction innovation



### Typologie de l'innovation



51% des répondants ont privilégié l'innovation de produits/solutions à l'innovation de process (13%).

Il apparaît néanmoins que plus la structure est grande, plus une démarche globale d'innovation est mise en place alliant innovation produit/solution et process (60% pour les GE contre 26% pour les PME/TPE).

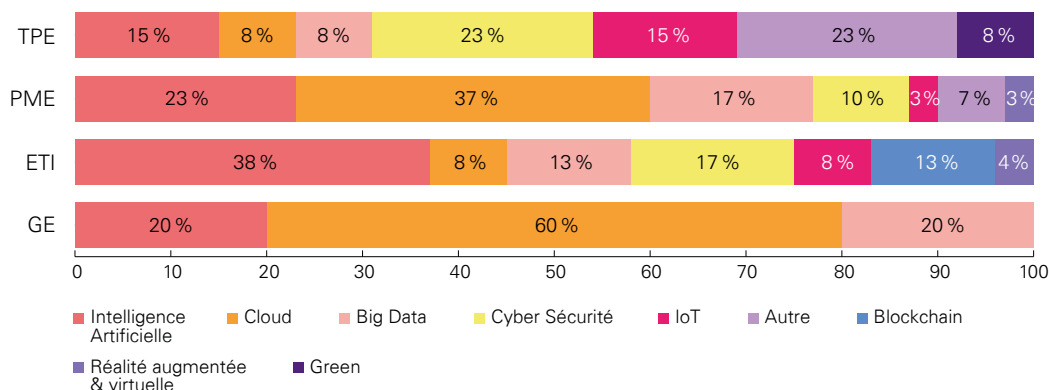


## QUELS SONT LES DOMAINES DANS LESQUELS LES ESN PRÉVOIENT D'INVESTIR ?

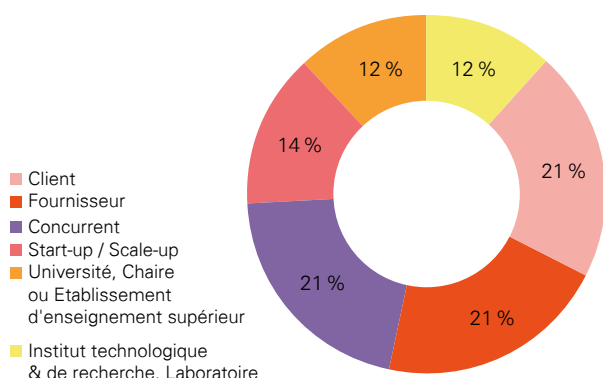
Le cloud reste en 2018 le domaine d'investissement privilégié par les GE, alors que les ETI, PME et TPE investissent toujours majoritairement dans l'intelligence artificielle (IA) qui connaît une croissance significative chez tous les types d'acteurs. Les réflexions autour

de l'infrastructure réseau étant avancées, les ESN se focalisent désormais sur l'analyse de leurs données avec l'IA, sur le Big data, tout en faisant de la sécurité de leurs données une de leurs priorités.

### Premier choix



### S'allier pour mieux innover



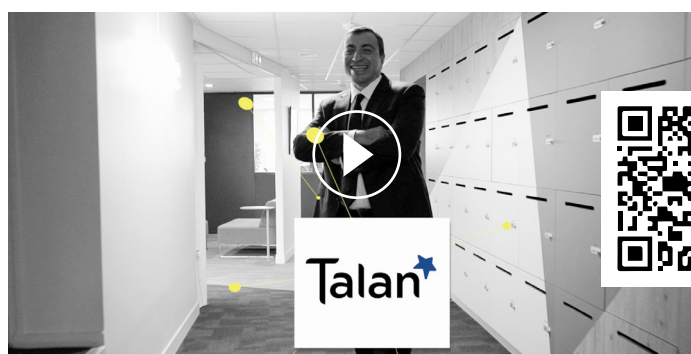
28% des répondants ont mis en place une logique d'alliance, nécessaire pour co-innover. Il est intéressant de noter que les alliances avec les concurrents sont pratiquées à part égale comparativement aux clients et aux fournisseurs.

Les ESN sont cependant très peu, 6% seulement des répondants, à déclarer avoir monté un fonds de venture capital (qu'il soit détenu en propre ou sous gestion).

## DES ESN PRÉSENTES AUX RENCONTRES ET SALONS LIÉS À L'INNOVATION

Le nombre de répondants déclarant se rendre à des événements innovation et tech est en légère baisse sur 2018, avec 44% des sondés s'étant rendu à au moins un événement, vs. 53% en 2017.

L'ordre des salons ayant attiré le plus d'entités reste identique à 2017. Vivatech qui, avec plus de 120 k visiteurs en 2019, et une croissance supérieure à 20% pour la 3<sup>ème</sup> année consécutive, est devenu l'événement incontournable de l'écosystème d'innovation.



Mehdi Houas, Président de Talan, Lauréat du Trophée 2018

# KPMG FRANCE

## LEADER DE L'AUDIT & DU CONSEIL

Leader de l'audit et du conseil, KPMG France est membre de KPMG International, réseau de cabinets indépendants exerçant dans 154 pays.

Nos 9600 professionnels interviennent auprès des grands groupes français et internationaux, des ETI et des groupes familiaux, ou encore des PME et des start-up, dans tous les secteurs d'activité : industrie, distribution, établissements financiers, télécoms, etc., ainsi que les acteurs de l'économie sociale et solidaire et le secteur public.



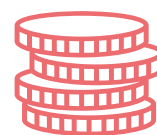
**240**

IMPLANTATIONS



**9 600**

PROFESSIONNELS



**1 MILLIARD €**

DE CHIFFRE D'AFFAIRES  
Chiffres consolidés

# 70 000

## CLIENTS

DONT



**200**

sociétés cotées  
ou faisant appel  
public à l'épargne



PRÈS DE  
**50%**

des 100 ETI les  
plus importantes  
en France



PRÈS DE  
**30%**

des PME de plus  
de 50 salariés

À L'INTERNATIONAL

**80%**

des 500 premières  
entreprises mondiales  
sont clientes de KPMG  
à travers le monde  
(Fortune 500).

# SYNTEC NUMÉRIQUE

## LA PREMIÈRE ORGANISATION PROFESSIONNELLE DE L'ÉCOSYSTÈME NUMÉRIQUE

Syntec Numérique est l'organisation professionnelle des Entreprises de services du numérique (ESN), des éditeurs de logiciels et des sociétés de conseil en technologies. Il regroupe plus de 2000 entreprises adhérentes qui réalisent 80% du chiffre d'affaires total du secteur (plus de 56 Md€ de chiffre d'affaires, 474 000 employés dans le secteur). Il compte 30 grands groupes, 120 ETI, 1 000 PME, 850 startups et TPE ; 11 Délégations régionales et 20 membres collectifs (pôles de compétitivité, associations et clusters).

Présidé par Godefroy de Bentzmann depuis juin 2016, Syntec Numérique contribue à la croissance du secteur et à la transformation numérique de notre pays à travers la promotion des nouveaux usages du numérique, le soutien à l'emploi et à la formation, l'accompagnement de ses adhérents dans leur développement et la défense des intérêts de la profession.

### NOTRE REPRÉSENTATIVITÉ



**80%**

DU CA TOTAL DU SECTEUR



SOIT  
**474 000**  
SALARIÉS

### NOTRE ORGANISATION

**20**  
MEMBRES  
COLLECTIFS

PLUS DE  
**1 000**  
BÉNÉVOLES

**11**  
DÉLÉGATIONS  
RÉGIONALES

**50%**  
DES MEMBRES  
EN RÉGION

# 2 000 000 ADHÉRENTS

DONT



PLUS DE  
**1 200**  
ESN & ICT



PLUS DE  
**800**  
éditeurs de logiciels

### NOS MISSIONS



- Assurer la promotion des métiers du numérique



- Défendre la profession



- Mettre en valeur l'apport du numérique et de ses usages auprès des pouvoirs publics, des acteurs économiques et du grand public





## Contacts

### **Jean-Pierre Valensi**

KPMG, Associé Technology, Media,  
Telecommunications, Practice ESN  
Responsable de Capital Markets Advisory  
jvalensi@kpmg.fr

### **Xavier Niffle**

KPMG, Associé Technology, Media,  
Telecommunications, Practice ESN  
xniffle@kpmg.fr

### **Maxime Charrier**

KPMG, Manager Technology, Media,  
Telecommunications, Practice ESN  
mcharrier@kpmg.fr

### **Anne-Dauphine Cambournac**

Déléguée aux affaires fiscales et financières  
Déléguée Collège ESN  
adcambournac@syntec-numerique.fr

### **Valentin Hueber**

Délégué Conseil en Technologies, Industrie du Futur  
et Innovation & Technologies  
vhueber@syntec-numerique.fr

### **#rdvesn**

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse (« KPMG International »). KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2019 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International. Imprimé en France.

Conception - Réalisation : Markets - OLIVER - Août 2019.