

19 décembre 2008

## Enquête « Acteurs du secteur IT, agissons ! »

### Synthèse des résultats

Le Club des Partenaires a mené une enquête auprès d'éditeurs ou sociétés de conseil et d'intégration pour établir l'état d'esprit du marché par rapport aux difficultés économiques du moment et comprendre les évolutions des besoins.

Les principaux résultats et enseignements de cette enquête sont les suivants :

#### Ceux qui ont répondu

- Les petites structures sont majoritaires, puisque 64% des répondants ont moins de 50 salariés
- 80% des répondants sont des éditeurs ou des sociétés de conseil et d'intégration

#### Les principaux impacts de la crise sur votre activité

- Vous êtes une majorité à plus de 60% à vous attendre à une baisse d'activité ou à un report des affaires
- Toutefois on constate quand même que 16% ne s'attendent à aucun impact, voire même pour 12% d'entre vous la crise représente une hausse des opportunités d'affaires

#### L'enquête met en lumière certaines priorités par rapport aux chantiers commerciaux que vous voulez engager :

- N°1 Prospecter de nouveaux clients
- N°2 Résister à la pression sur les prix
- N°3 Trouver des idées pour éviter le report des projets clients

#### Vous comptez avoir 4 réponses fortes face à la crise

- N°1 Mutualiser les actions commerciales
- N°2 Vous rapprocher de vos partenaires et de vos clients
- N°3 Vous renforcer vos investissements marketing
- N°4 Développer de nouvelles offres

Deux idées paraissent donc essentielles : même si vous êtes une majorité à ressentir les effets de la crise à court terme où à moyen terme, c'est bien le développement des investissements marketing et commerciaux ainsi que la mutualisation des moyens qui semblent être pour la plupart d'entre vous la clef de ce passage délicat.

# Résultats détaillés

## 1. Quel est votre secteur d'activité ?

	Effectif	%
Non réponse	2	4,0%
Editeur	22	44,0%
Constructeur	2	4,0%
Conseil et intégration	18	36,0%
Autres	6	12,0%
Total	50	100,0%

## 2. Quel est votre effectif ?

	Effectif	%
1 à 9	23	46,0%
10 à 49	9	18,0%
50 à 199	6	12,0%
200 et plus	12	24,0%
Total	50	100,0%

## 3. Selon vous, quel va être l'impact à court terme de la crise sur vos activités ?

	Effectif	%
Non réponse	8	
Report	10	20,0%
Baisse du CA	12	24,0%
Baisse de la croissance	6	12,0%
Aucun/faible impact	8	16,0%
Baisse des effectifs backoffice	2	4,0%
Pression sur les prix	2	4,0%
Hausse des opportunités/activité	6	12,0%
Baisse des marges	2	4,0%
Repositionnement	1	2,0%
Besoin de partenaires	1	2,0%
Plus de commercial	1	2,0%
Total/ interrogés	50	

Interrogés : 50 / Répondants : 42 / Réponses : 51  
 Pourcentages calculés sur la base des interrogés

## 4. Quel type de mesures immédiates allez-vous devoir mettre en oeuvre ?

	Effectif	%
Non réponse	1	
La révision des objectifs commerciaux à la baisse	16	32,0%
Des coupures budgétaires	22	44,0%
La révision des investissements Recherche & Développement à la hausse	14	28,0%
La révision des investissements Recherche & Développement à la baisse	2	4,0%
La révision de l'investissement marketing à la hausse	18	36,0%
La révision de l'investissement marketing à la baisse	12	24,0%
Autres	12	24,0%
Total/ interrogés	50	

Interrogés : 50 / Répondants : 49 / Réponses : 96  
 Pourcentages calculés sur la base des interrogés

## 5. Si vous avez répondu "autres", merci de préciser :

	Effectif	%
Non réponse	41	
Plan social	2	4,0%
Maintien des investissements	1	2,0%
Plus de commercial	4	8,0%
Controles des Opex	1	2,0%
Plus de formation	1	2,0%
Plus de partenaires	1	2,0%
Levée de fond	1	2,0%
Total/ interrogés	50	

Interrogés : 50 / Répondants : 9 / Réponses : 11  
 Pourcentages calculés sur la base des interrogés

## 6. Quels sont les principaux enjeux commerciaux auxquels vous devrez faire face dans les douze prochains mois ?

	Effectif	%
Non réponse	2	
Le report des projets clients	24	48,0%
La pression sur les prix	26	52,0%
La création de nouvelles offres	17	34,0%
La fidélisation de vos clients	16	32,0%
Le recrutement de nouveaux clients	33	66,0%
La motivation des équipes commerciales	8	16,0%
La prescription clients	6	12,0%
Total/ interrogés	50	

Interrogés : 50 / Répondants : 48 / Réponses : 130  
 Pourcentages calculés sur la base des interrogés

## 8. Dans ce contexte, quelles peuvent être vos opportunités ?

	Effectif	%
Non réponse	3	6,0%
Vous recentrer sur votre métier	15	30,0%
Développer de nouvelles offres	32	64,0%
Total	50	100,0%

## 9. En 2009, quelle sera votre priorité ?




	Effectif	%
Non réponse	1	2,0%
Rechercher de nouveaux partenaires commerciaux	24	48,0%
Conforter vos relations avec vos partenaires existants	25	50,0%
Total	50	100,0%

**Pensez-vous disposer d'outils de vente (documentation, argumentaires, emailing, etc) adaptés aux nouveaux enjeux ?**




## 10. A destination de vos clients finaux

	Effectif	%
Non réponse	2	4,0%
Oui	28	56,0%
Non	20	40,0%
Total	50	100,0%




## 11. A destination de vos partenaires

	Effectif	%
Non réponse	 3	6,0%
Oui	 30	60,0%
Non	 17	34,0%
Total	50	100,0%

**Pensez-vous que vous aurez besoin d'organiser des rencontres avec vos clients ou partenaires commerciaux :**

	Effectif	%
Non réponse	 1	2,0%
Plus qu'avant	 36	72,0%
Autant qu'avant	 13	26,0%
Total	50	100,0%

**Seriez-vous prêt à mutualiser les coûts de vos actions commerciales avec des partenaires ?**

	Effectif	%
Non réponse	 3	6,0%
Oui	 38	76,0%
Non	 9	18,0%
Total	50	100,0%