

# Présentation du baromètre de l'accompagnement de l'innovation d'ACI

# Le premier baromètre ACI

- **Un éclairage inédit sur l'accompagnement privé de l'innovation**
- **Faire connaître la surface d'impact des membres d'ACI**
- **Recommander des pratiques vertueuses à promouvoir dans l'accompagnement de l'innovation**

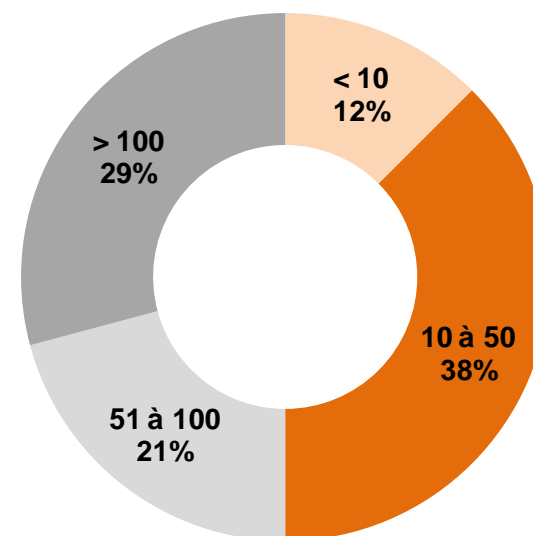
# Le baromètre ACI 2014

- **Enquête réalisée en juin 2014 auprès des membres d'ACI**
- **ACI : 55 membres représentant plus de 1000 consultants, avec une surface d'impact auprès de 6 000 clients privés et publics**
  - Des sociétés matures : une médiane à 12 ans d'âge
  - Des sociétés ancrées dans l'écosystème : la plus ancienne a 30 ans
  - Un gisement continu de création d'entreprises : les deux plus jeunes membres ont créé en 2014
- **Des sociétés de conseil en innovation qui ont accompagné le décollage technologique de la France**

# Positionnement de l'accompagnement d'ACI

## Une surface d'impact significative et fidèle auprès des clients

- Une médiane de 55 à 60 clients par an
- 50% des membres ont plus de 50 clients par an
- Près du tiers des membres ont plus de 100 clients par an



Nombre annuel de clients ACI

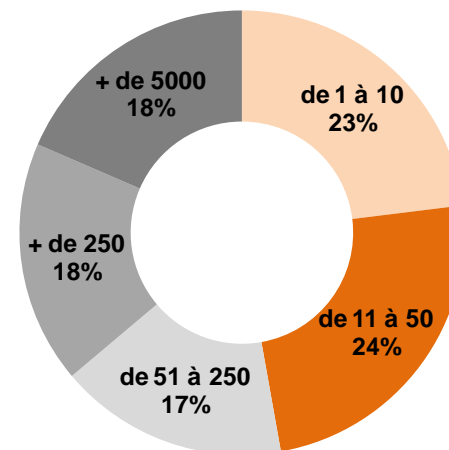
**Un taux élevé de récurrence client : 70%**

**Une clientèle fidèle et satisfaite**

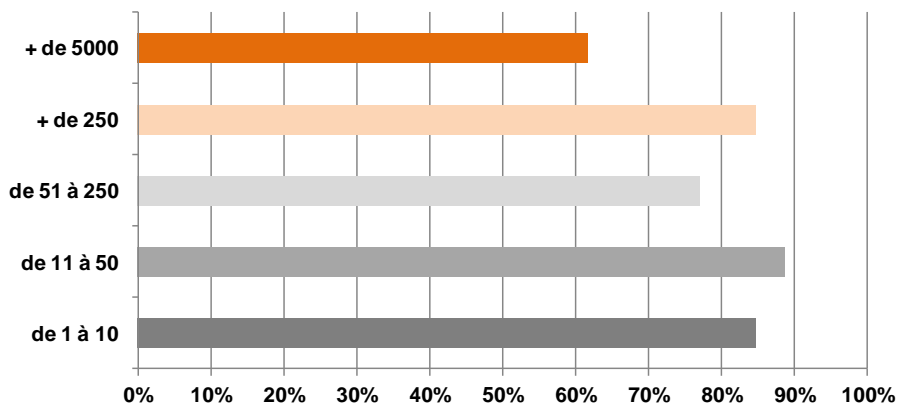
**Des cabinets ancrés dans l'écosystème**

## Des professionnels accompagnant les PME mais également significativement présents auprès des ETI et des grandes entreprises

- Les TPE / PME représentent 64% des entreprises accompagnées
- Des professionnels reconnus : 1/3 d'accompagnements d'ETI et GE



Taille des entreprises clientes ACI

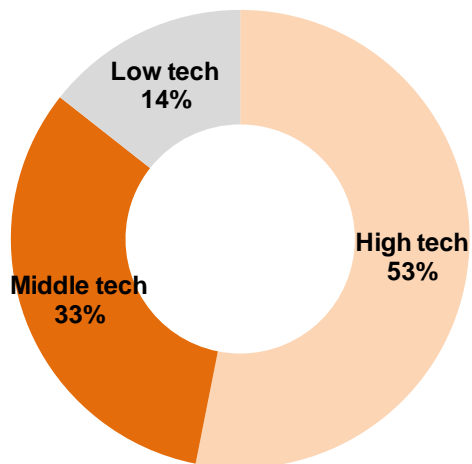


Positionnement des membres ACI selon la taille des entreprises clientes

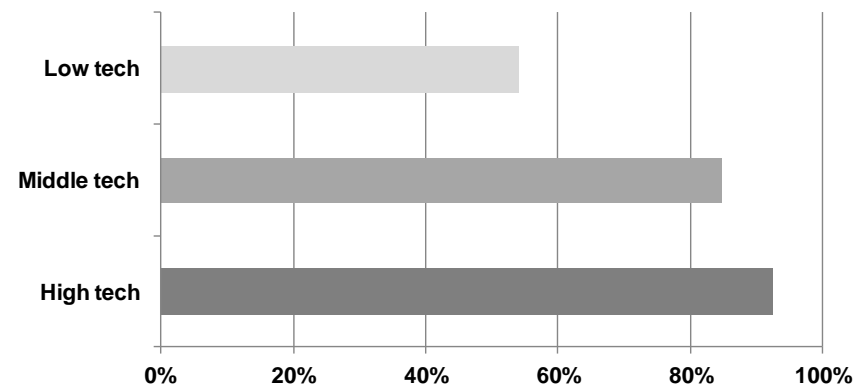
- 85% des membres accompagnent des TPE/PME
- 85% des membres accompagnent des ETI
- 62% des membres accompagnent des GE

## Un positionnement haut de gamme...et innovant

- 92% des membres accompagnent des entreprises High Tech
- Les High Techs représentent 53% des accompagnements



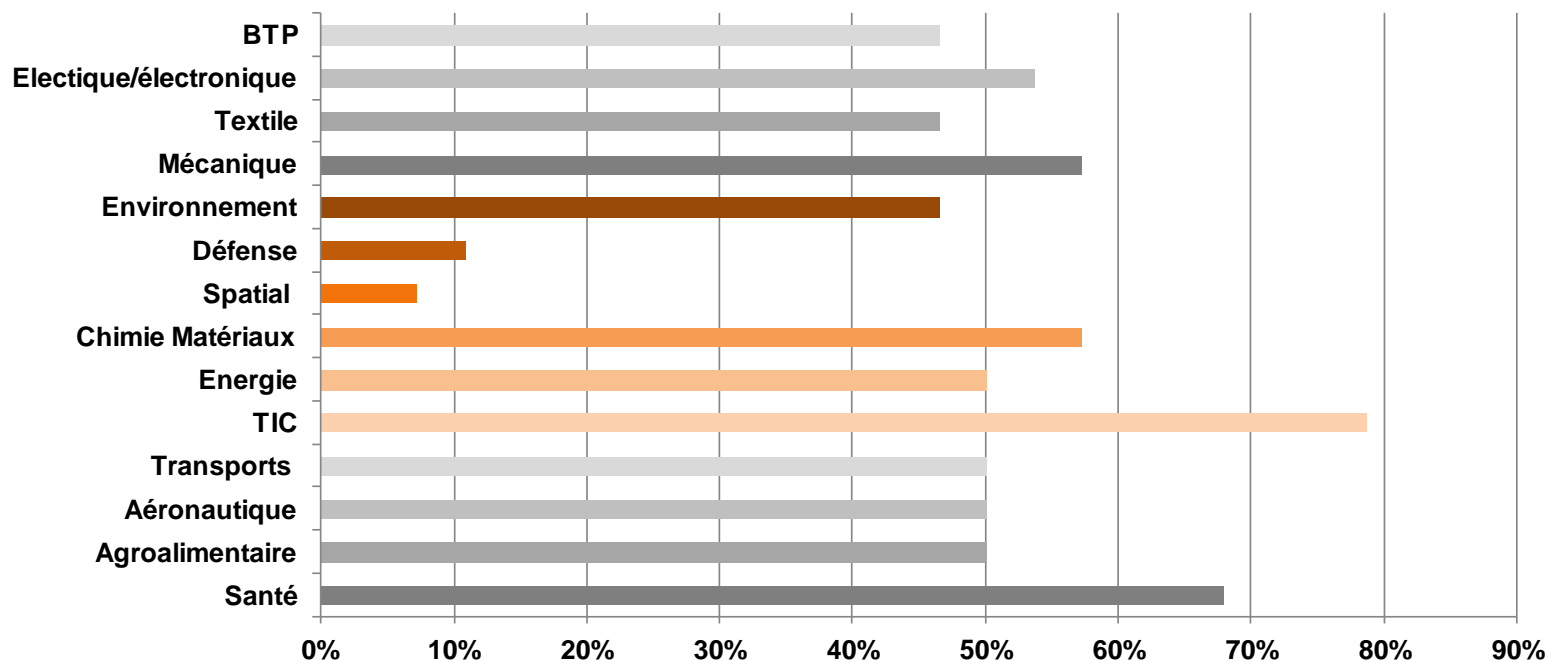
Niveau technologique des entreprises accompagnées par ACI



Positionnement des membres selon le niveau technologique des entreprises clientes ACI

- L'innovation sociale prend progressivement place : 42% des missions abordent ce sujet, 13% sont exclusivement focalisées sur cette thématique

## Tous les secteurs industriels sont accompagnés par les consultants en innovation



*Secteurs d'activité des entreprises clientes ACI*

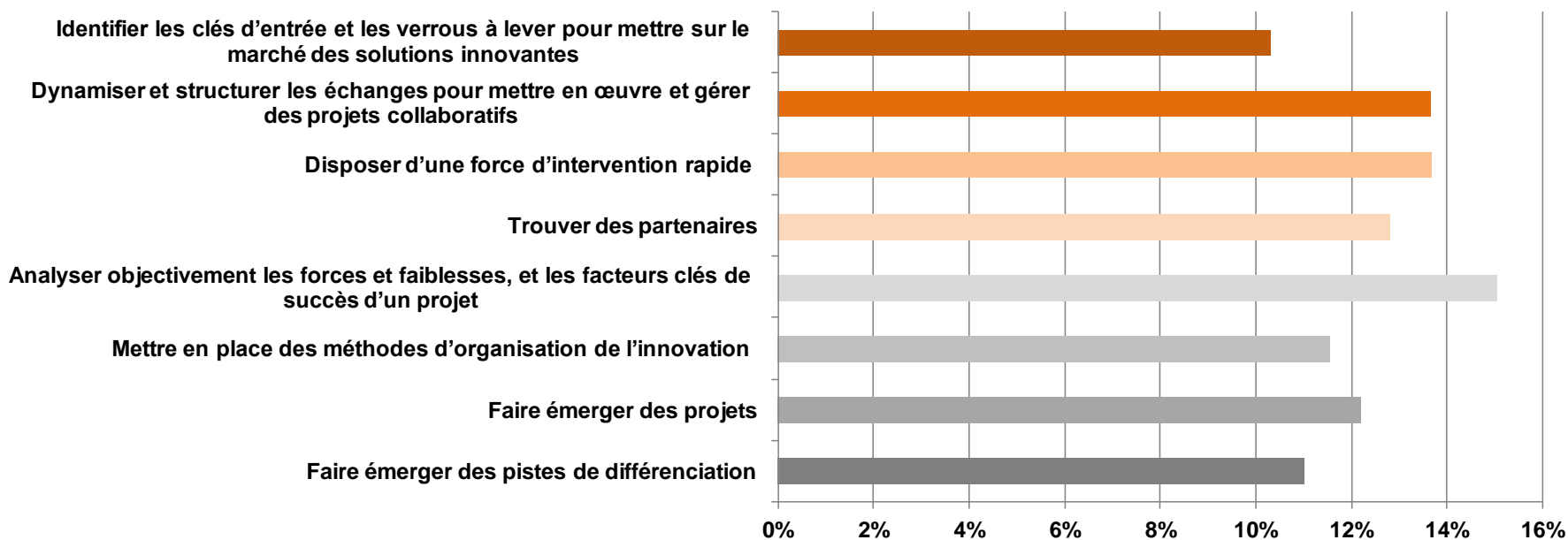
**2 secteurs phares : TIC et santé**

**Une présence significative sur la mécanique, la chimie et les matériaux**



# La dynamique de la demande d'accompagnement privé de l'innovation

## La dynamique de la demande : pourquoi les clients font appel à un accompagnement privé



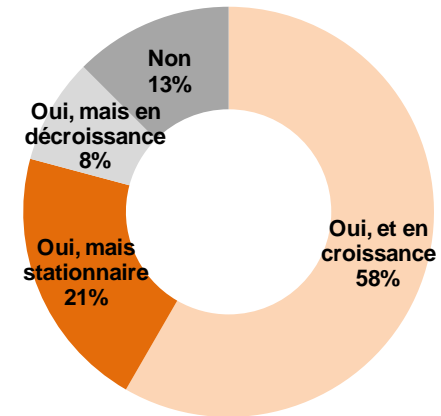
*Principales raisons évoquées par les clients faisant appel à un accompagnement privé de l'innovation*

**Une homogénéité des résultats sur l'ensemble des besoins des entreprises : un accompagnement permanent**

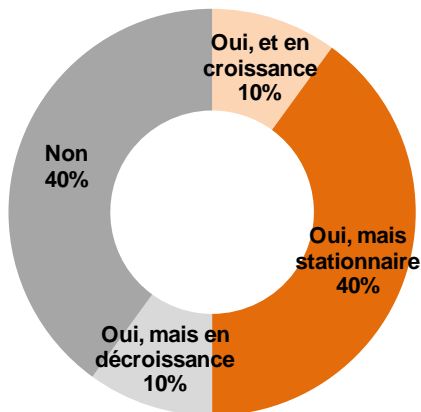
## La dynamique de la demande : les tendances d'évolution

- Une dynamique portée par l'open innovation, allant bien au-delà de l'ingénierie financière

- 58% des membres ont une activité en croissance dans le montage de projets en partenariat
- 54% des membres ont une activité en croissance dans le financement de projets d'innovation
- 48% des membres ont une activité en croissance dans la mise en œuvre et la gestion des projets d'innovation



*Tendances d'évolution du besoin des entreprises en montage de projets en partenariat*



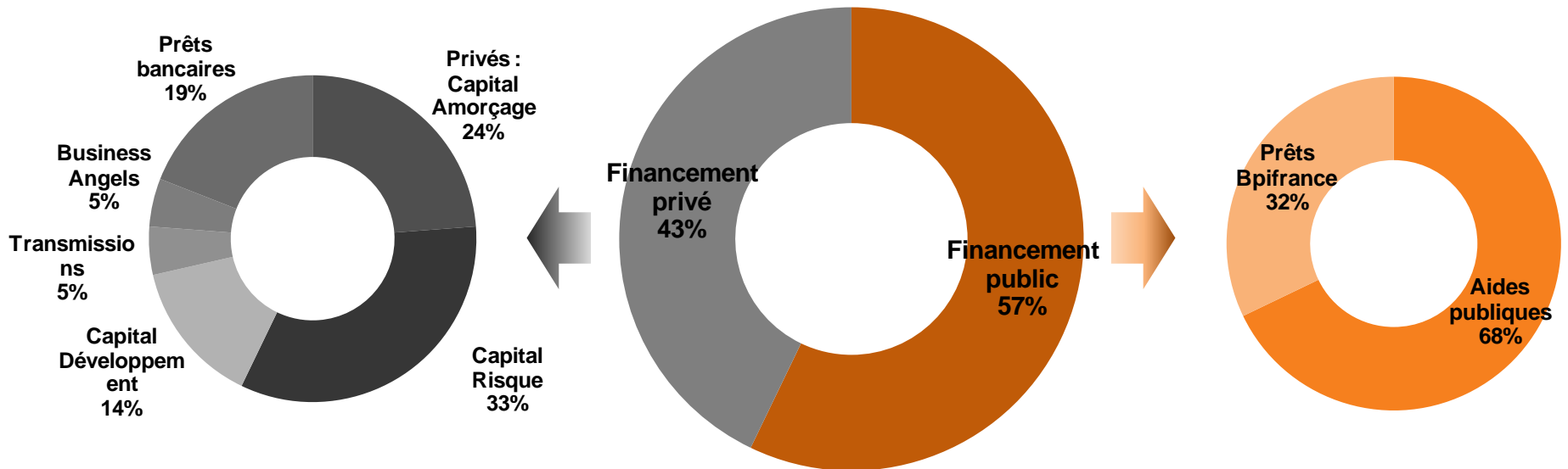
*Tendances d'évolution du besoin des entreprises en fiscalité de l'innovation*

- Un marché en phase de stabilisation : le CIR

- 10% des membres ont une activité en croissance en fiscalité de l'innovation

## Zoom sur l'accompagnement des besoins de financement des entreprises

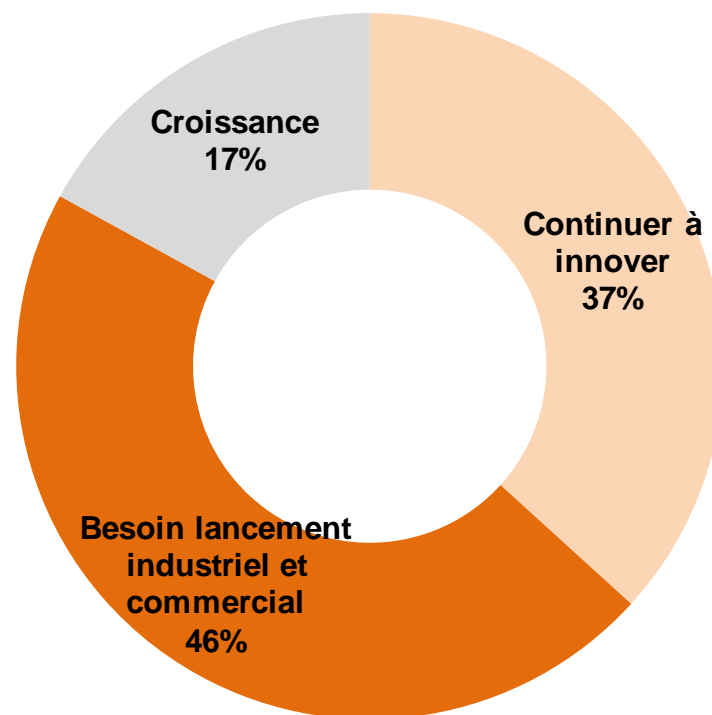
- Un besoin d'accompagnement répondant au manque de visibilité des sources de financement (seul 1 chef d'entreprise sur 5 a une vision claire des dispositifs existants)



*Types d'accompagnements réalisés par les membres d'ACI pour répondre aux besoins de financement des entreprises*

## Pourquoi cette recherche de capitaux ?

- **Croître, continuer à innover, assurer le lancement industriel et commercial** : des besoins à satisfaire sur tous les maillons de la compétitivité
- **Un besoin LIC mal satisfait** : les entreprises ont encore du mal à se développer en France

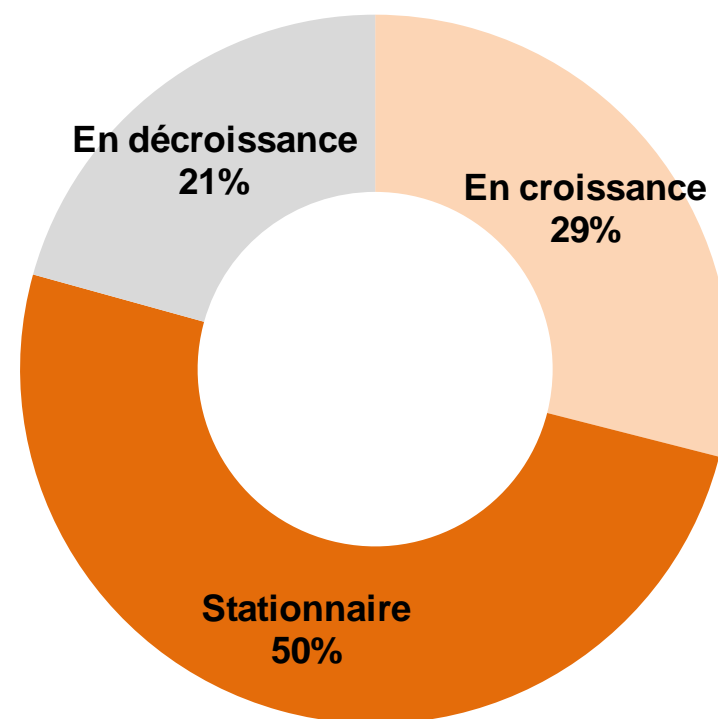


*Finalité des besoins de capitaux exprimés lors des besoins d'accompagnement*

# L'accompagnement privé dans l'écosystème de l'innovation

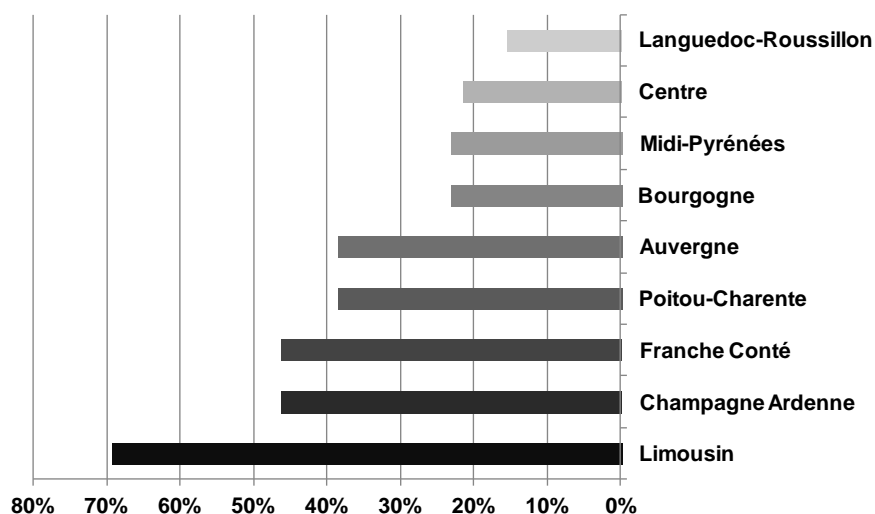
## L'articulation public/privé dans l'accompagnement de l'innovation : un partenariat jugé stationnaire en 2014

- **Un effet moteur de la puissance publique moins fort que chez nos concurrents allemands et anglais** bénéficiant d'un véritable poumon grâce au volume de la commande publique en matière d'accompagnement de l'innovation et de la compétitivité
- Au-delà de l'impact court terme sur la profession, **des risques pesant sur les entreprises accompagnées**

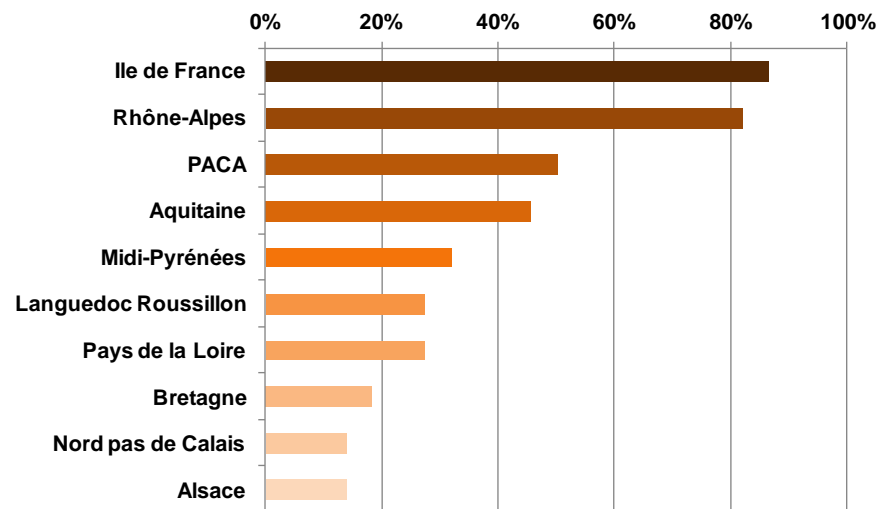


*Evolution du nombre d'accompagnements privés en partenariat avec une structure publique*

## L'attractivité des régions vis-à-vis de l'accompagnement privé de l'innovation : le PIB est encore souvent le moteur



*Régions jugées les moins dynamiques*



*Régions jugées les plus dynamiques*

**Pas de surprise sur les régions leaders et les plus en retrait**  
**Des particularismes régionaux liés aux efforts des acteurs de l'écosystème local**



# Freins, moteurs et facteurs clés de succès pour un développement vertueux de l'accompagnement de l'innovation

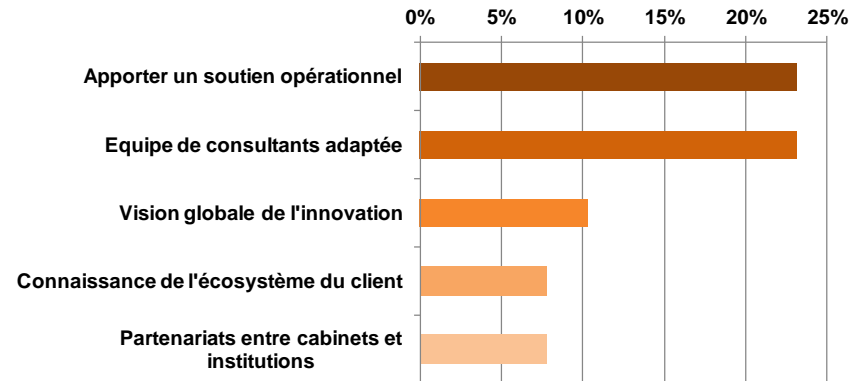
## Les moteurs et les freins au développement des entreprises de conseil en innovation

### • Les moteurs de la profession

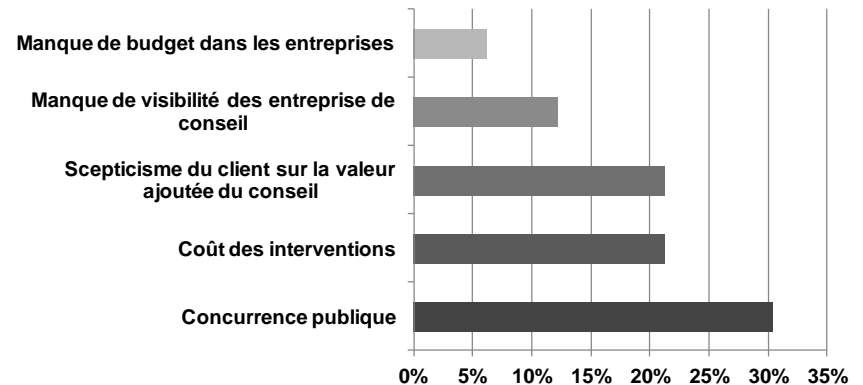
- Des tasks forces opérationnelles
- Une vision globale de l'innovation et de l'écosystème
- Du professionnalisme

### • Les freins de la profession

- Malgré les efforts consentis par l'ensemble des acteurs de l'écosystème pour soutenir l'innovation, l'emploi du conseil est déstabilisé (et donc l'emploi dans le conseil...), avec une profession en perte de repères qui vit mal certaines formes de concurrence déloyale (1 dirigeant sur 3)



*Moteurs pour le développement des entreprises de conseil*



*Freins au développement des entreprises de conseil*

## Les facteurs clés de succès au développement des entreprises de conseil en innovation

- Témoigner et rendre visible notre action
- Promouvoir et soutenir la profession
- Fédérer et coordonner les actions d'accompagnement

Merci de votre attention