

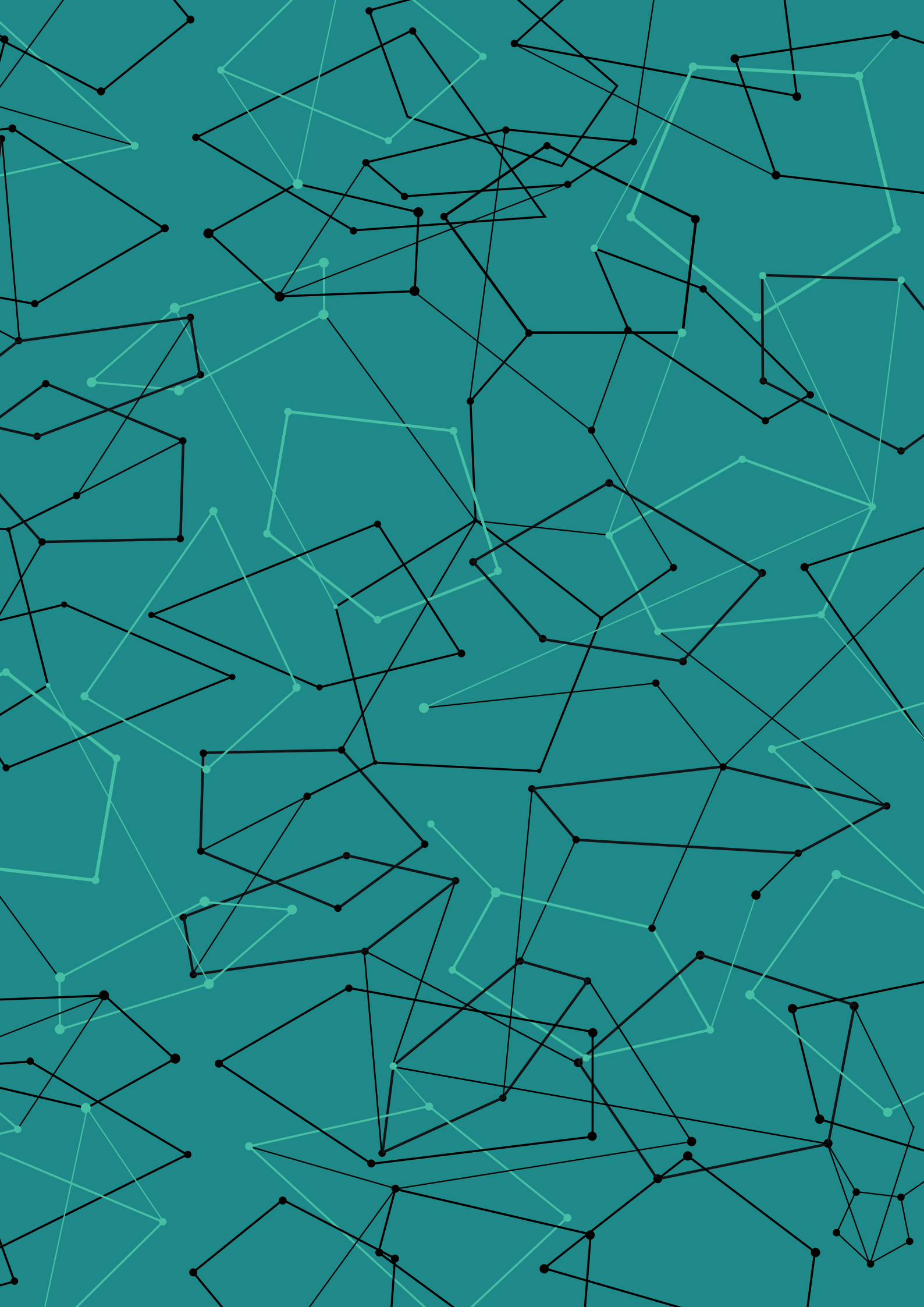


GRAND ANGLE ESN

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

1^{ère} édition - juillet 2018

#rdvesn



ÉDITO

Nous sommes ravis de publier ce premier panorama sur la vitalité et les perspectives des ESN. D'autant plus que les constats sont très positifs !

Ce panorama a été élaboré grâce aux près de 250 entreprises de toutes tailles, membres de Syntec Numérique, qui ont bien voulu répondre à une enquête conçue par KPMG et Syntec Numérique et que nous remercions. Les résultats sont ainsi présentés pour chaque taille d'entreprises : TPE, PME, ETI et Grandes Entreprises.

Les thèmes qui y sont traités portent sur la dynamique de croissance organique, la croissance externe, le développement international, le financement, l'innovation et la gestion des talents.

Les résultats de l'enquête sont sans équivoques. Ils montrent un grand dynamisme des ESN, reposant sur des technologies innovantes et les besoins considérables des organisations de tous types de se transformer. L'activité, la croissance actuelle et les perspectives à horizon de trois ans reflètent le dynamisme, le niveau d'optimisme et l'ambition des ESN.

Les besoins de transformation des entreprises et plus largement de la société et les enjeux qui en résultent sont tels que les ESN de toutes tailles estiment, avec un degré de confiance élevé voire très élevé, que les trois prochaines années seront porteuses de développement en France comme à l'étranger. Les technologies qui portent principalement l'activité sont le *digital*, le *cloud*, le *big data*,

l'infogérance, la *business intelligence* ainsi que l'enjeu de la cybersécurité qui en découle.

Pour répondre à ces besoins significatifs, les ESN s'engagent dans l'investissement et les ressources nécessaires pour relever les défis technologiques.

Les investissements des ESN pour le futur portent sur les domaines ci-dessus mentionnés auxquels s'ajoutent l'intelligence artificielle et l'*IoT*. Les niveaux de R&D en pourcentage du chiffre d'affaires ont été très soutenus au cours des douze derniers mois pour tous les profils d'ESN et devraient le rester à un horizon de trois ans.

Au plan des ressources humaines, l'enjeu est de taille. Les talents disponibles sur le marché sont insuffisants au regard des besoins et l'intensité concurrentielle est forte. Dans ce contexte, les ESN s'engagent pour le recrutement, majoritairement en CDI, et la fidélisation des talents. La gestion des talents apparaît clairement comme le nouvel enjeu prioritaire pour les ESN.

Pour y répondre, au-delà de l'évolution des salaires, la politique de qualité de vie au travail, la flexibilité du travail et les programmes de formation attractifs sont autant de moyens que les ESN mettent en œuvre pour le bien-être et le développement de leurs ingénieurs.

Nous sommes heureux de vous présenter les résultats de cette enquête qui se veut être un outil d'aide à la stratégie pour les ESN. Bonne lecture !



Jean-Pierre Valensi

KPMG, Associé Technology, Media, Telecommunications, Practice ESN



Thierry Siouffi

Syntec Numérique
Co-Président du Collège ESN

MÉTHODOLOGIE

Étude réalisée par Syntec Numérique et KPMG

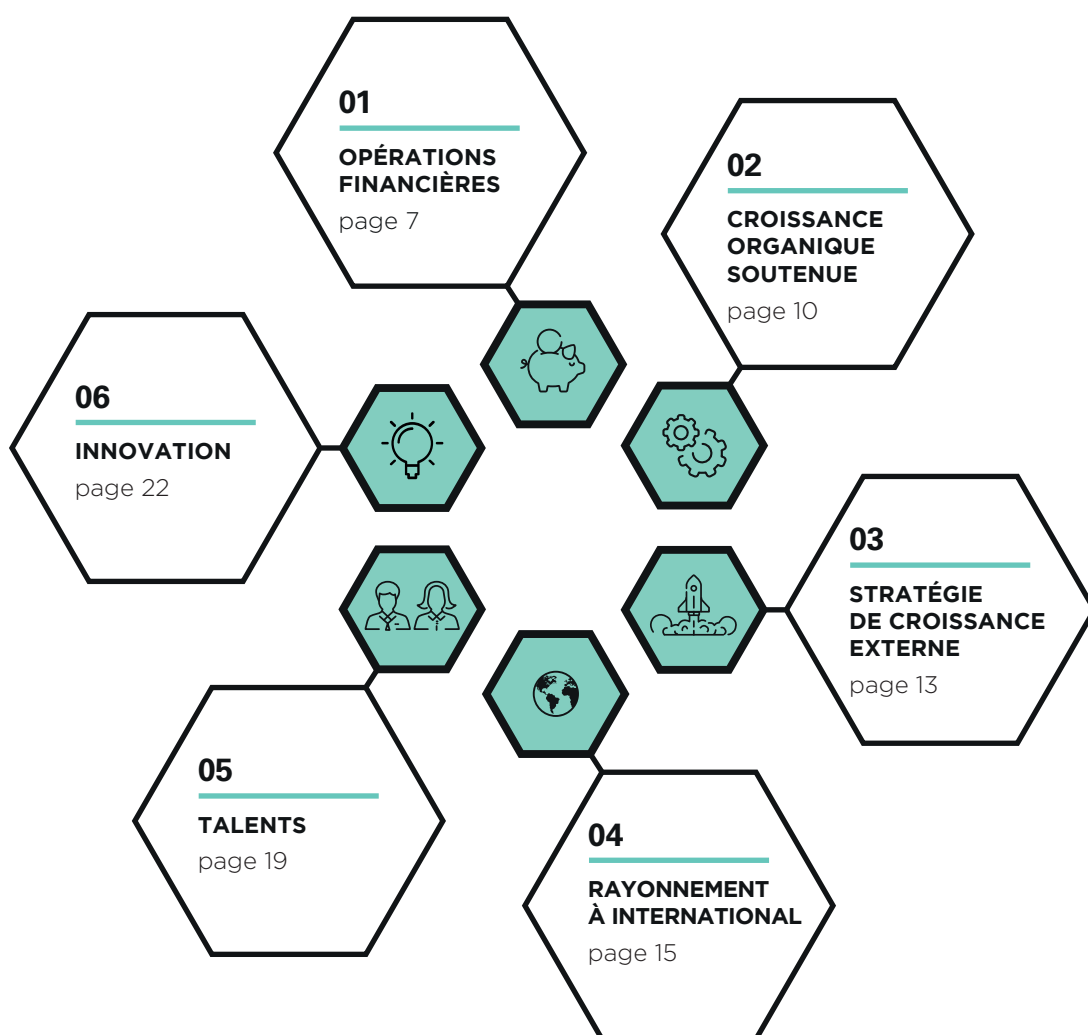
L'étude dresse un état des lieux en France de la vitalité et des perspectives des entreprises du secteur numérique.

Ce panorama a été établi à partir des données collectées par Syntec Numérique et KPMG durant le deuxième trimestre 2018 auprès d'un échantillon représentatif de 248 Entreprises de Services du Numérique (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 réponses ont été analysées en fonction de la taille des entreprises telle que définie par la réglementation : GE, ETI, PME et TPE.

6 THÈMES DU PANORAMA



PROFIL TYPE DES RÉPONDANTS



TPE

- Date de création* : **2012**
- Effectif* : **4**
- Chiffre d'affaires* : **322 K€**
- Nombre de répondants : **54**



PME

- Date de création* : **2005**
- Effectif* : **65**
- Chiffre d'affaires* : **7772 K€**
- Nombre de répondants : **135**



ETI

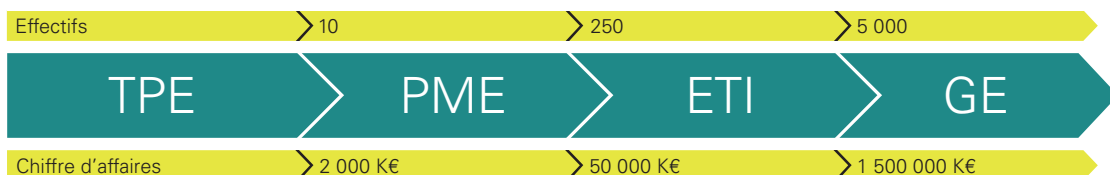
- Date de création* : **1997**
- Effectif* : **1 114**
- Chiffre d'affaires* : **135 377 K€**
- Nombre de répondants : **41**



GE

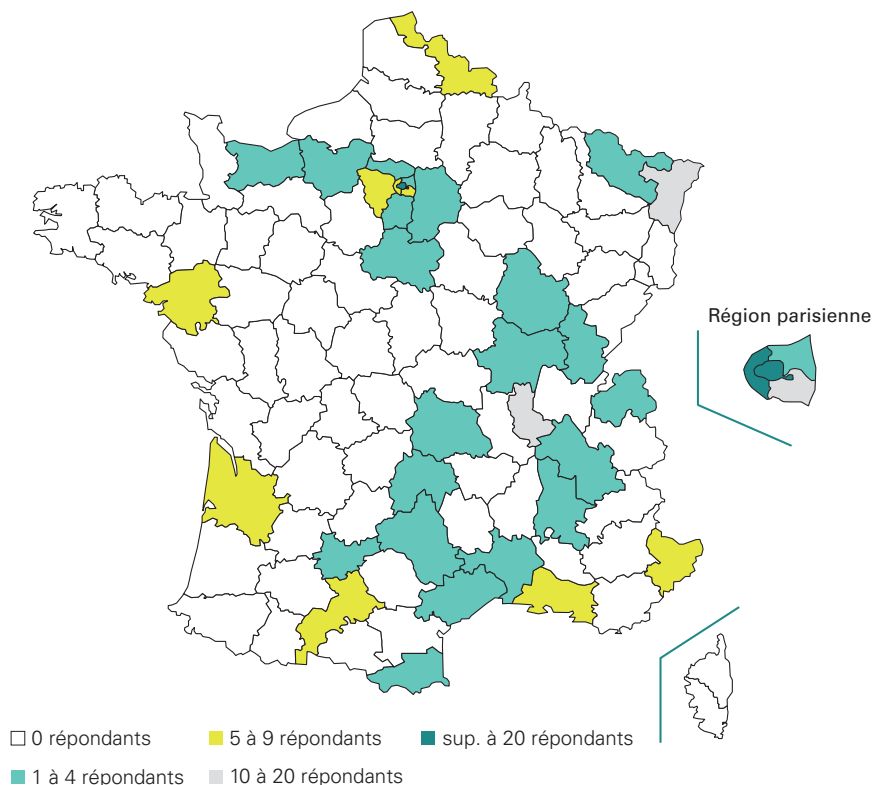
- Date de création* : **1986**
- Effectif* : **79 376**
- Chiffre d'affaires* : **11 091 247 K€**
- Nombre de répondants : **18**

*En moyenne



Localisation des sièges sociaux des répondants

243 répondants de France métropolitaine dont la répartition par département est présentée ci-dessous ainsi que **5 répondants d'outre-mer** (Guadeloupe, Martinique et Réunion).



01. OPÉRATIONS FINANCIÈRES

Le financement au cœur de la stratégie de développement



Dans un marché fortement concurrentiel, les ESN souhaitent profiter de la croissance soutenue observée depuis plusieurs semestres, en particulier en France. Elles privilégient donc très nettement **le financement de la croissance organique pour investir dans la gestion des talents**, dans le développement commercial et de l'offre.

Pour la majorité des acteurs, l'accès au financement est un facteur clé dans le développement de leur activité. Cela est d'autant plus marqué pour les petites structures. Si les modes de financement sont variés, l'autofinancement et le recours à la dette ont les faveurs des ESN.

L'IPO suscite peu d'engouement, les acteurs estimant devoir atteindre une taille critique pour bénéficier pleinement du potentiel du marché boursier.

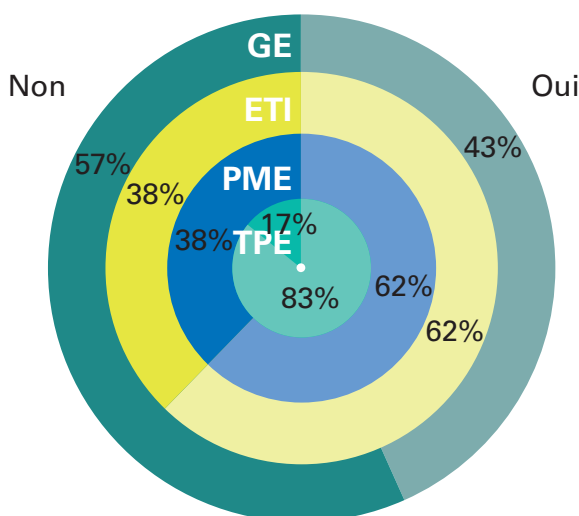
Guillaume Cauchoix
Associé, Merger & Acquisition, KPMG

L'accès au financement

Pour **64 % des ESN**, l'accès au financement est un facteur clé dans le développement de leur activité, **avec une sensibilité prononcée selon la taille de la société.**

En effet, **57 %** des grandes entreprises estiment que leur autofinancement permet de soutenir leur développement sans avoir recours au financement externe.

L'accès au financement est-il un facteur clé de développement de votre activité ?

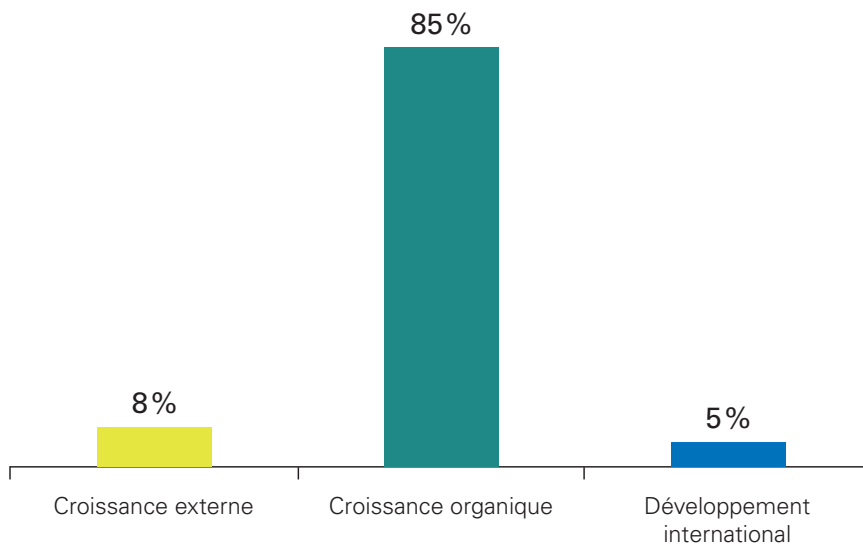


Plus d'un tiers des ESN ont réalisé au moins une opération financière au cours des 24 derniers mois pour le développement de leur activité.

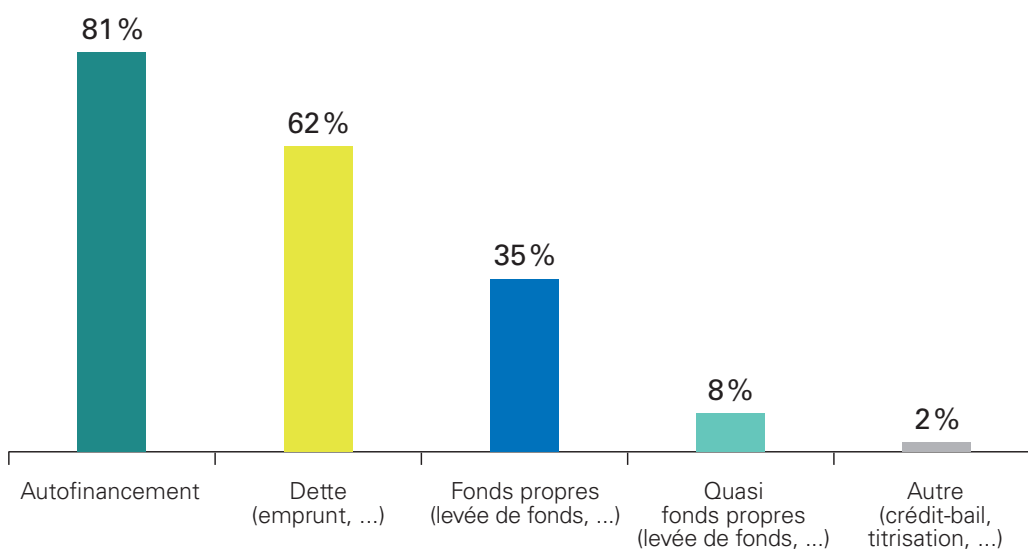
Un besoin de financer quels investissements ?

La **croissance organique** est, de loin, la principale priorité d'investissement des ESN, notamment à travers le développement des talents (dans **82%** des cas), le développement commercial (**71%**) et le développement de l'offre et de la R&D (**61%**).

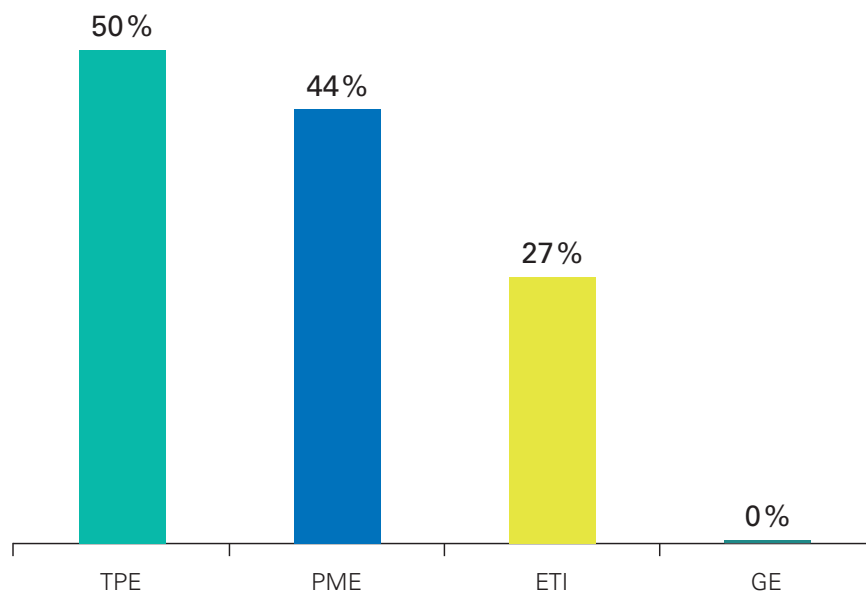
La croissance organique, principale priorité d'investissement



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



L'intention de financer les futurs investissements par fonds propres (levée de fonds, *IPO) est inversement proportionnelle à la taille de l'entreprise.**



Les TPE et PME privilégient le recours à la levée de fonds auprès d'investisseurs privés plutôt que par l'*IPO*.



84%

des TPE, PME et ETI qui souhaitent financer les futurs investissements par fonds propres n'envisagent pas d'*IPO*. Ces ESN jugent que la taille critique n'est pas atteinte et par conséquent que l'*IPO* est prématuré.

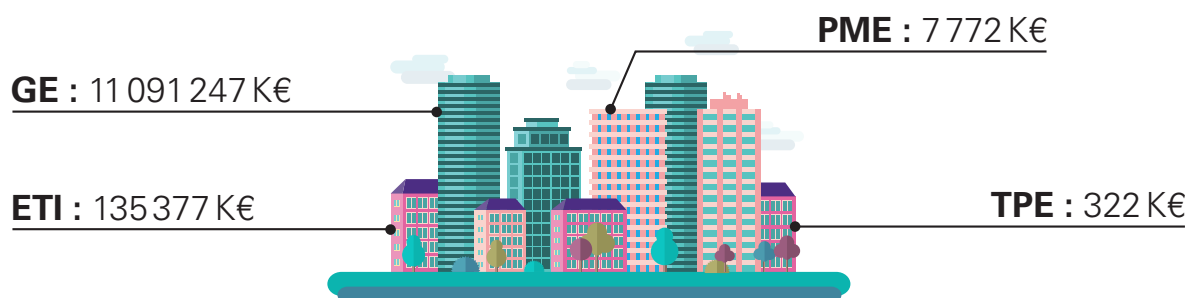
02. CROISSANCE ORGANIQUE SOUTENUE



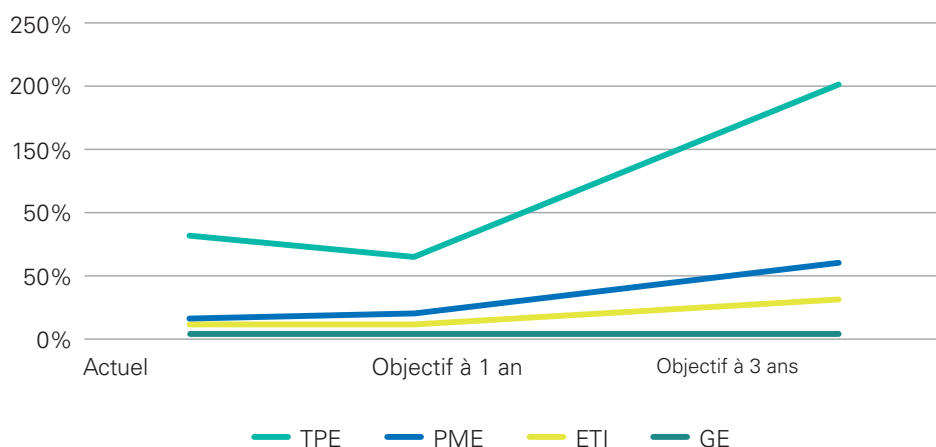
Les ESN connaissent actuellement une croissance organique forte, soutenue par des secteurs d'activité en pleine transformation et des évolutions technologies majeures que nous vivons au quotidien dans nos entreprises. Le rôle de nos entreprises est d'accompagner ces évolutions technologiquement et culturellement. La confiance dans l'avenir, démontrée par les perspectives de croissance à trois ans résultant de l'enquête, montre que nos entreprises sont idéalement placées pour relever les défis actuels.

Jonathan Amar
Co-Président du Collège ESN - Syntec Numérique

Chiffre d'affaires moyen actuel



Évolution de la croissance organique du Chiffre d'affaires*



* Médiane des sociétés immatriculées au RCS avant le 01/01/2017

Le secteur du numérique est un secteur dynamique qui présente une croissance organique médiane de 13% en 2017, avec toutefois une forte disparité observée selon la taille de l'ESN : croissance organique de 80% pour les TPE, 17% pour les PME, 12% pour les ETI et 4% pour les GE. Les objectifs à trois ans démontrent la vitalité du secteur qui a pour ambition de digitaliser les entreprises françaises.

Une croissance organique portée par le marché français

Pour 93 % des ESN, la France est le pays où la croissance organique a été la plus forte en 2017, suivi par l'Europe et l'Amérique du nord. Même podium pour les perspectives à horizon trois ans, avec une progression de l'Afrique.

Quels secteurs portent et porteront 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 :

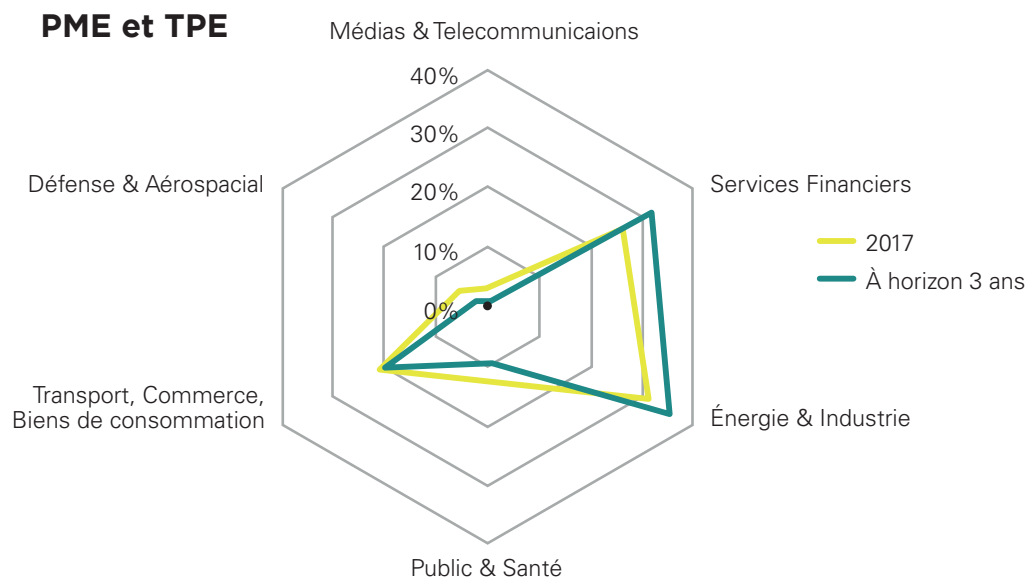
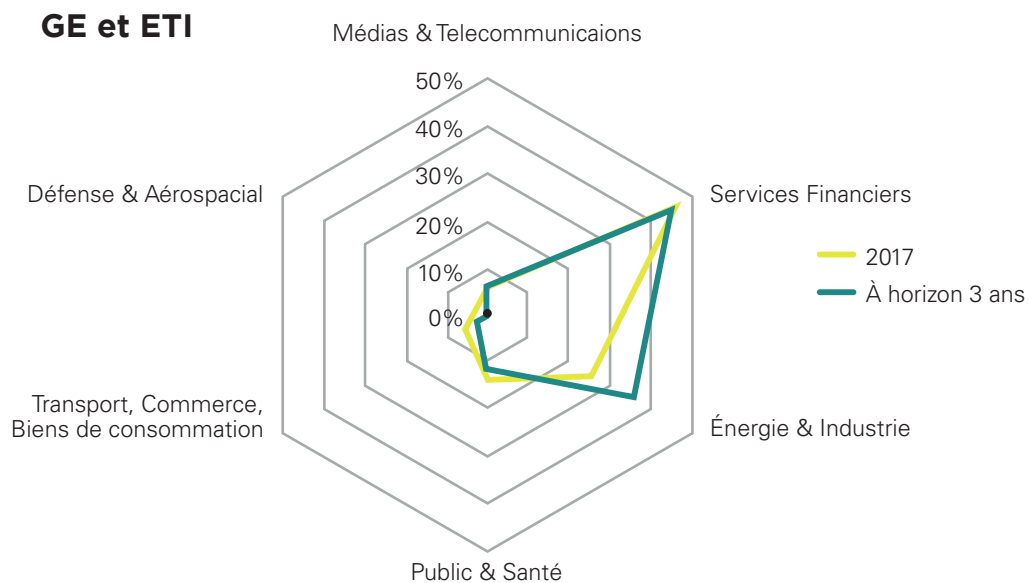
- Les services financiers
- Énergie et industrie
- Public et santé

Le secteur de l'énergie et de l'industrie montre la plus forte progression entre la croissance observée actuellement les perspectives à horizon trois ans.

PME et TPE

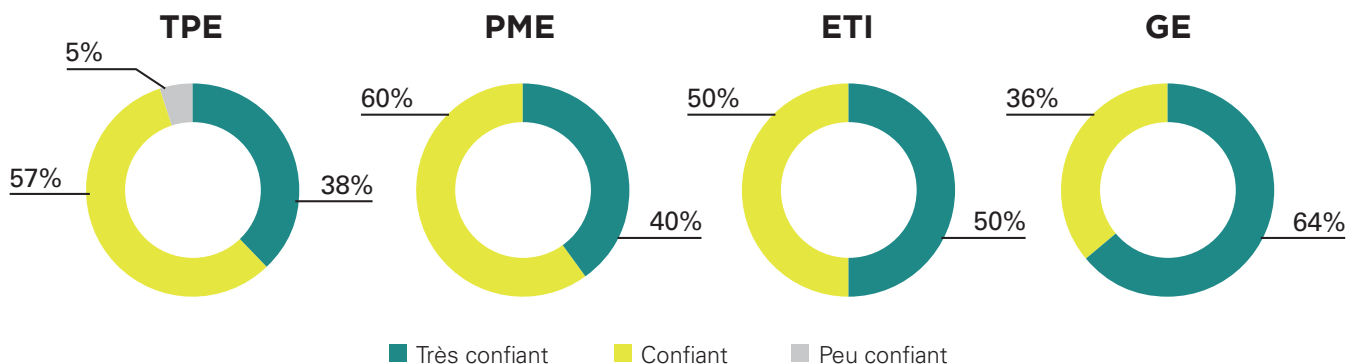
Les services financiers et le secteur de l'énergie & industrie sont également les deux secteurs portant la croissance des PME et TPE, suivi par le secteur des transports, du commerce et des biens de consommation.

Classement du secteur prioritaire portant la croissance organique



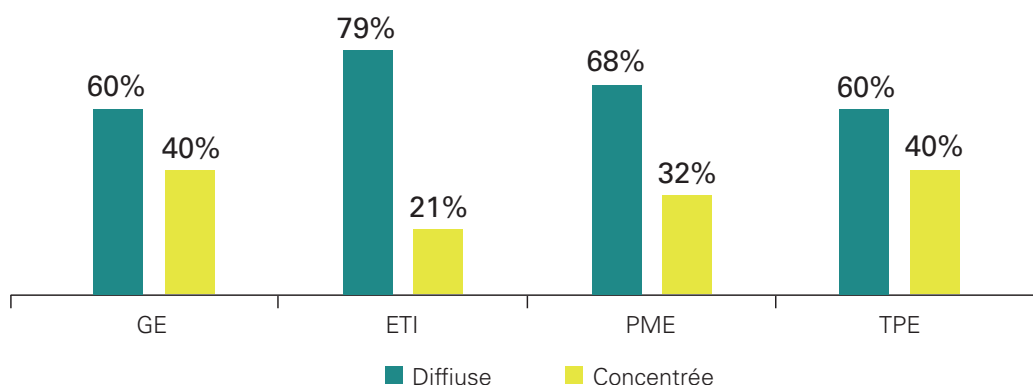
Un niveau de confiance élevé dans l'avenir, en particulier pour les grands acteurs, qui opèrent sur tous les secteurs et sur tous les territoires.

En moyenne, 43 % des ESN sont très confiantes vis-à-vis de leur croissance organique à trois ans, 56 % sont confiantes et seulement 1 % sont peu confiantes.



Le choix des grands acteurs de se concentrer sur des comptes stratégiques, quand les PME et surtout les ETI ont une croissance organique diffuse.

Concentration de la croissance organique



Quels services, solutions et produits portent cette croissance ?

Transformation digitale

Infogérance/Services managés **ECM**

Hébergement **Cyber sécurité** **Cloud**

Big data/business intelligence

Développement d'applications **IT Consulting**

Test logiciel **Data Science**

Outsourcing Maintenance factory

03. STRATÉGIE DE CROISSANCE EXTERNE

Croissance externe



« Pour faire face à la forte demande des clients et à une tension accrue sur les recrutements, la croissance externe devient une solution incontournable pour les ESN qui souhaitent accélérer leur développement et gagner des parts de marché. Ce marché actif en terme de consolidation entraîne une hausse importante des valorisations sur les plus belles expertises. »

Sylvain Hasse

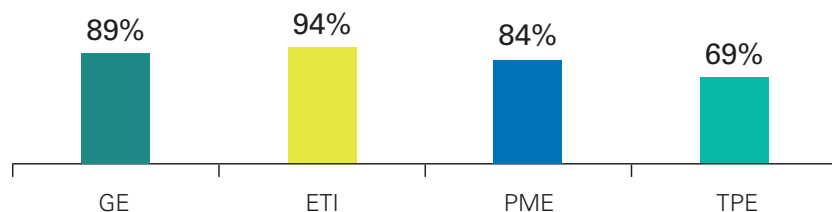
Global Head of Occupier Solutions - BNP Paribas Real Estate

Quelles opérations passées et futures ?

33 % des ESN ont réalisé une opération de croissance externe au cours des deux dernières années et 76 % envisagent d'en réaliser au moins une dans les trois prochaines années, majoritairement en France.

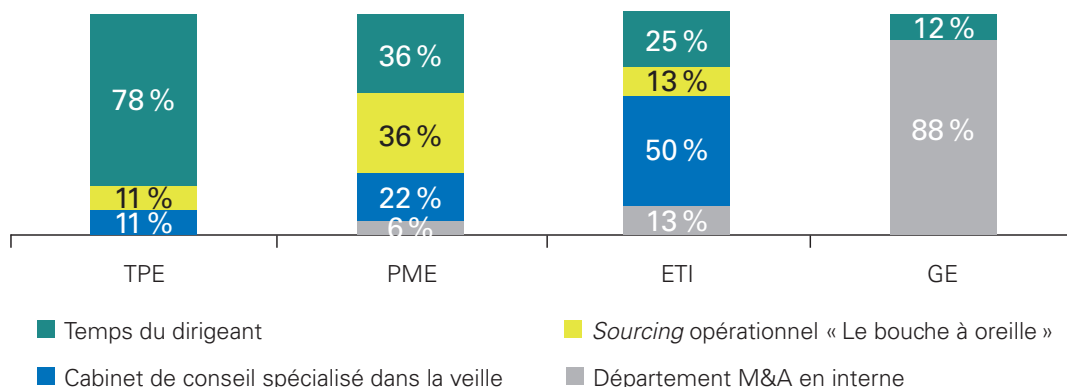
84 % des ESN estiment que la croissance externe est un accélérateur de développement, contre 16% (principalement les TPE) qui considèrent la croissance externe comme trop risquée et consommatrice de ressources.

La croissance externe comme accélérateur du développement



Quelle organisation pour mener à bien une stratégie de croissance externe ?

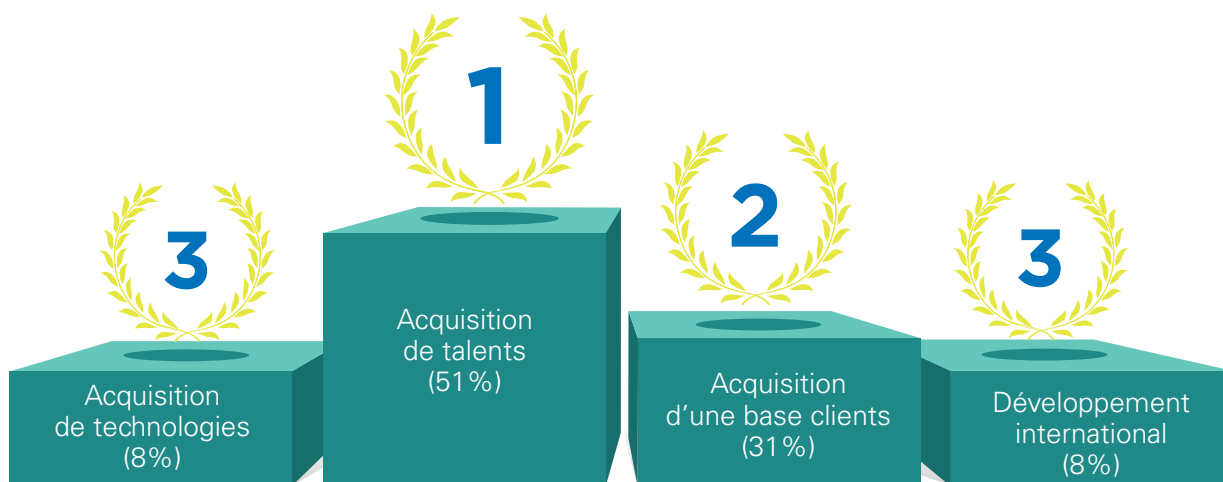
Si l'implication du dirigeant est primordiale pour les petites structures, le recours à des cabinets de conseil est privilégié par les ETI. Les grands entreprises se sont structurées et disposent de ressources en interne.



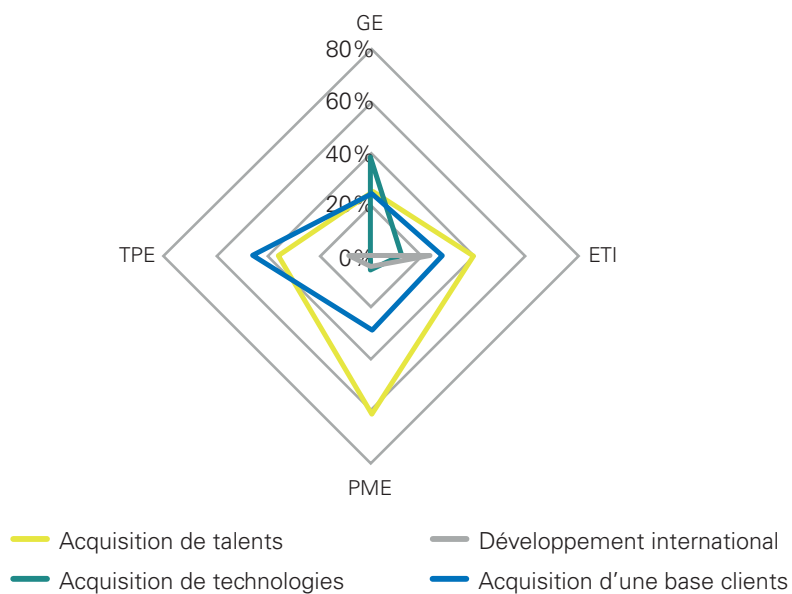
L'acquisition de talents comme objectif prioritaire

La croissance externe est principalement vue comme un vecteur pour acquérir de **nouveaux talents**.

Priorités des ESN en matière de croissance externe



Priorités des ESN en matière de croissance externe par taille d'entreprise



04. RAYONNEMENT À L'INTERNATIONAL

Le marché des ESN est un secteur d'excellence en France qui rayonne bien au-delà de nos frontières.



Deux des dix premières ESN mondiales sont françaises. Elles ont su franchir très tôt le cap de l'international et réalisent la majorité de leur chiffre d'affaires à l'étranger. En revanche, la plupart des TPE, PME et des ETI françaises ont plus de difficultés à s'exporter. Les services du numérique sont pourtant un secteur porteur de l'excellence française.

Les ESN qui réussissent leur développement international ont clairement défini une stratégie active de croissance hors de nos frontières. Elles ont pour objectifs de consolider leur part de marché et de profiter de la croissance locale. Pour y parvenir, les ESN privilégient l'accompagnement de leurs clients dans leur développement à l'international et l'implantation dite « *greenfield* » dans les pays considérés comme porteurs. Si la France bénéficie actuellement d'une belle dynamique de croissance, l'Europe et les États-Unis sont également plébiscités par les acteurs du numérique. Au contraire de l'Amérique du Sud et de l'Afrique qui, s'ils sont considérés comme des marchés à fortes croissances, soulèvent des inquiétudes.

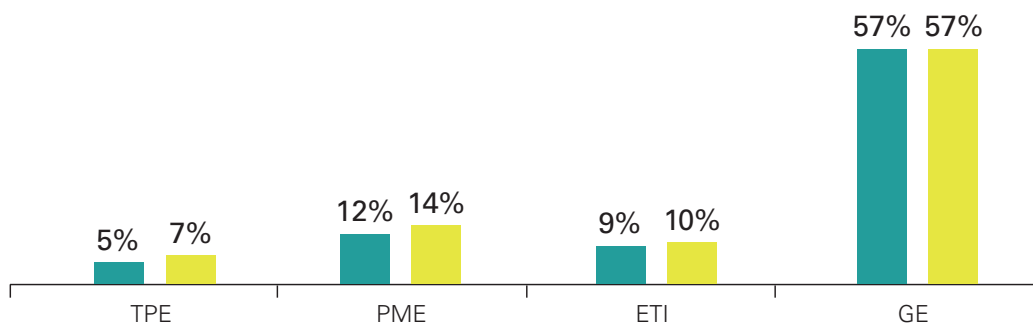
Xavier Niffle
Senior Manager - KPMG



+1,52%

variation de la part du chiffre d'affaires réalisé à l'international entre 2016 et 2017.

La part du chiffre d'affaires à l'international par taille d'entreprise

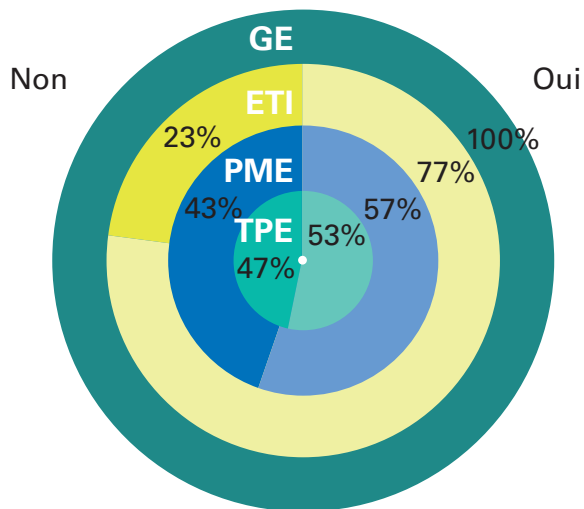


■ % moyen Chiffre d'affaires international 2016

■ % moyen Chiffre d'affaires international 2017

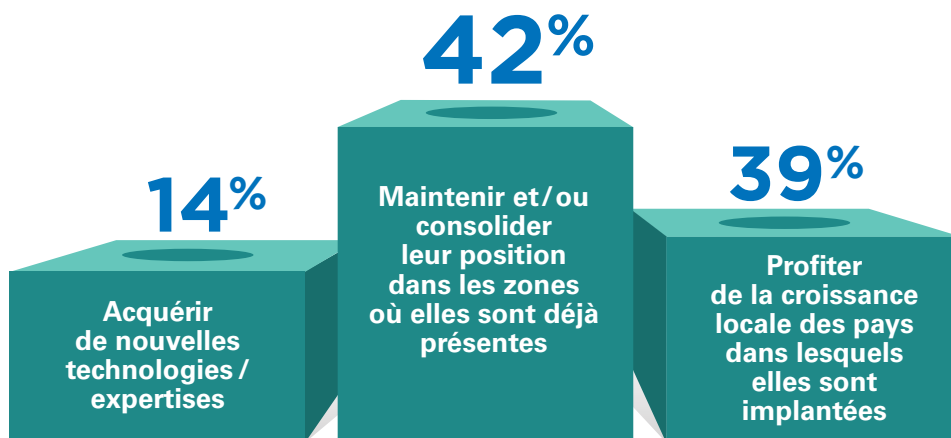
Une stratégie active de croissance à l'international, notamment pour les grands acteurs

Avez-vous une stratégie active de croissance à l'international ?



100 % des grandes entreprises ont une stratégie active de croissance à l'international contre seulement 53 % des TPE.

Priorités de développement à l'international



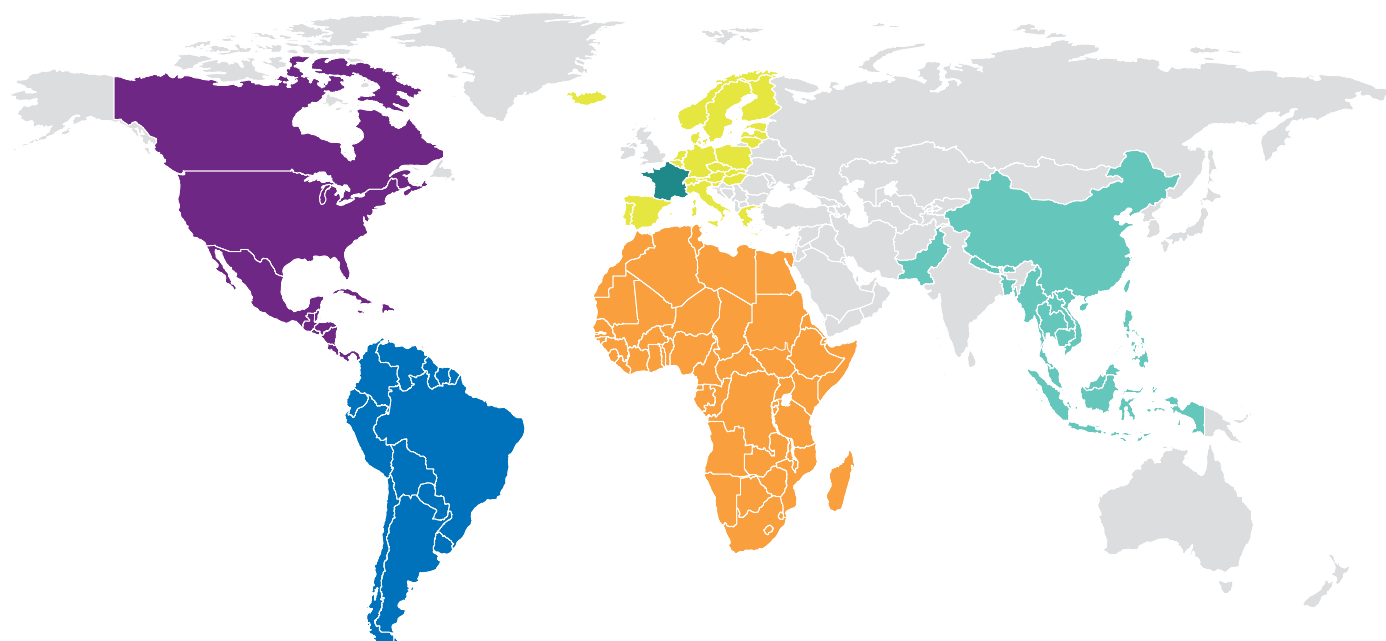
La croissance à l'international a principalement été portée par :



La grande majorité des ESN financent leur croissance à l'international par l'autofinancement.

Seulement 5% des répondants ont obtenu des financements de la part d'investisseurs étrangers.

Marchés les plus porteurs



France **58%**

Amérique du Nord **11%**

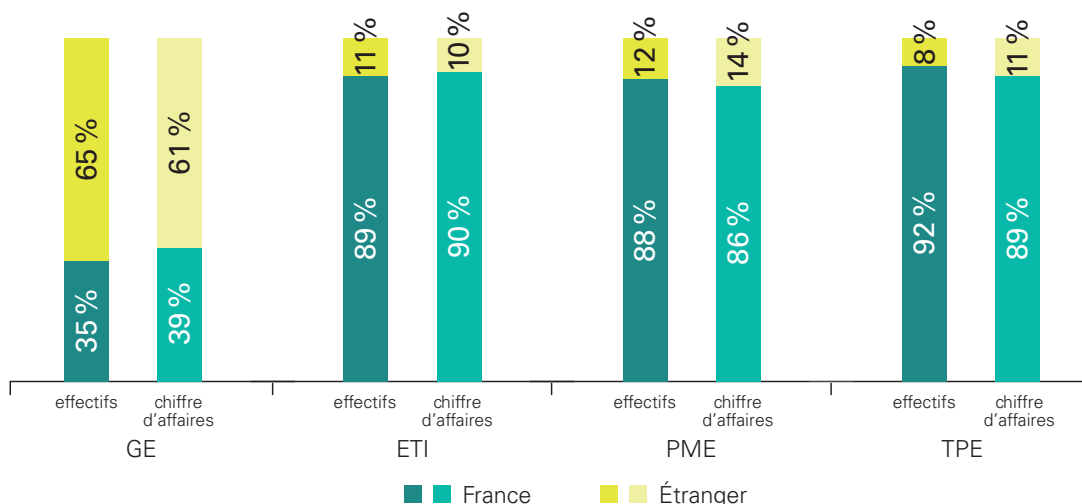
Afrique **6%**

Europe **17%**

Asie **6%**

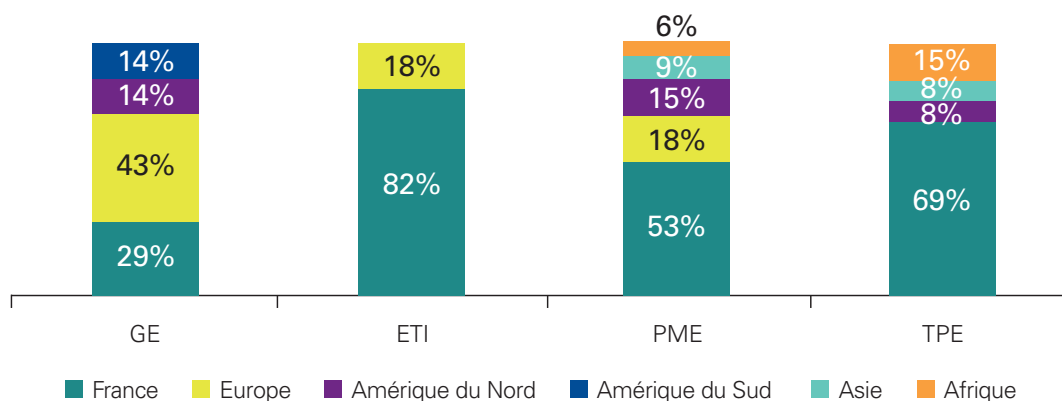
Amérique du Sud **2%**

Comparaison de la répartition géographique des effectifs et du CA

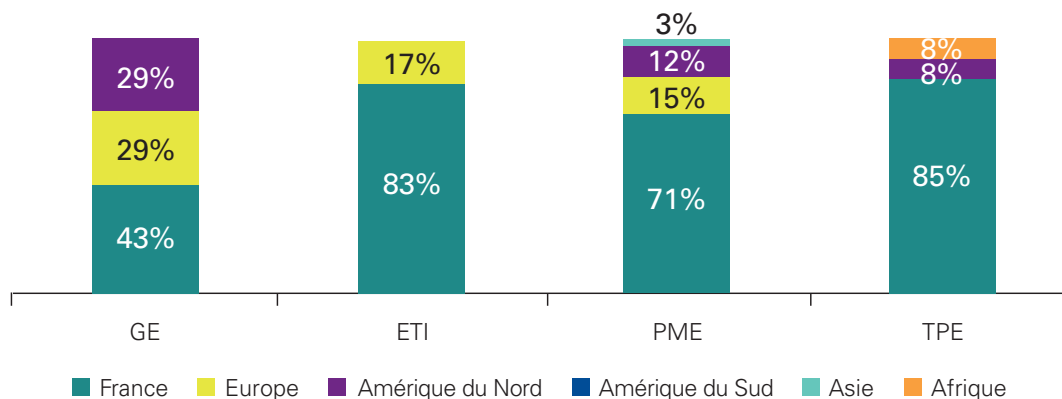


Les marchés les plus porteurs sont en ligne avec les perspectives de ventes les plus significatives, à l'exception des grandes entreprises. L'Amérique du Sud et l'Afrique sont des marchés jugés dynamiques mais risqués, expliquant la faible présence des ESN sur ces marchés.

Marchés les plus porteurs



Perspectives de ventes les plus significatives



Pour les TPE, PME et ETI, l'essentiel du chiffre d'affaires est réalisé en France par des salariés localisés en France, contrairement aux GE, qui réalisent la majorité de leur chiffre d'affaires à l'étranger.

05. TALENTS

En France, les Entreprises de Services du Numérique (ESN) sont en forte croissance avec un objectif de recrutement supérieur à **100 000 embauches sur les trois prochaines années**. Ces dernières proposent en priorité un **emploi stable** et **valorisé financièrement**.

La gestion des talents dans les ESN, le nouvel enjeu prioritaire



“ En France, les Entreprises de Services du Numérique connaissent une forte croissance depuis plusieurs années et continuent de projeter d’importants recrutements.

Avec des salaires moyens élevés, notamment pour les nouveaux entrants sur le marché du travail, ces acteurs disposent d’une forte attractivité. Néanmoins, ce marché étant ultra-concurrentiel, d’autres critères apparaissent pour se démarquer et recruter les meilleurs talents. La politique Qualité de Vie au Travail dynamique, la flexibilité du travail grâce au télétravail et un programme de formation attractif font partie des mesures centrées sur le salarié qui émergent et différencient les acteurs du secteur.

La mise en place d’un programme d’évaluation de ces mesures, la publication d’objectifs et de résultats permettrait maintenant d’intégrer pleinement ces actions dans la stratégie et de renforcer la communication en démontrant le lien entre capitaux économique et humain au sein du secteur. ”

Nicolas Desormiere

Directeur commercial des Branches - Malakoff Médéric



86% des ESN interrogées proposent en priorité un CDI.

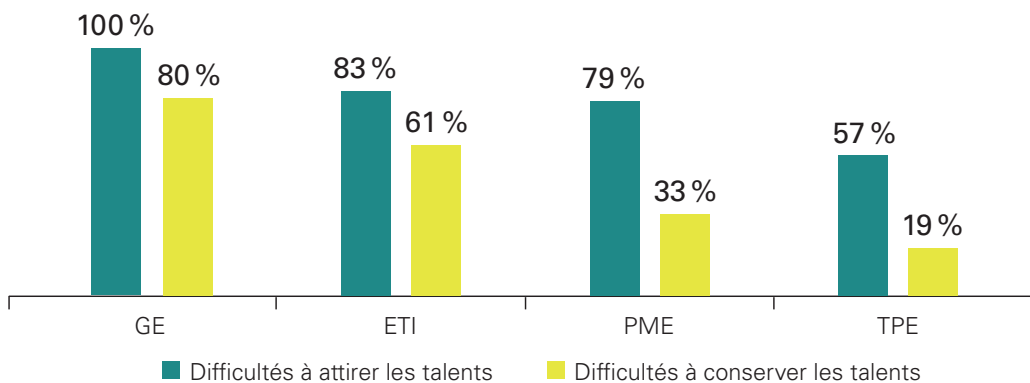
Qu’en est-il de l’attractivité des ESN ?

Les ESN sont confrontées depuis plusieurs années à des difficultés afin **d’attirer et de conserver les meilleurs talents** disponibles sur le marché. Grands groupes et petites entreprises évoquent la **rareté de la compétence recherchée** dans un **marché très concurrentiel** comme la principale raison de cette problématique.

Quelles conséquences sur la rémunération des salariés dans le secteur ?

La rémunération demeure un **levier important d’attractivité** pour les acteurs du numérique. La majorité des ESN sont attentives à l’évolution du marché afin d’ajuster au mieux les salaires et rester ainsi compétitifs vis-à-vis des concurrents et des nouveaux acteurs.

Attractivité des ESN



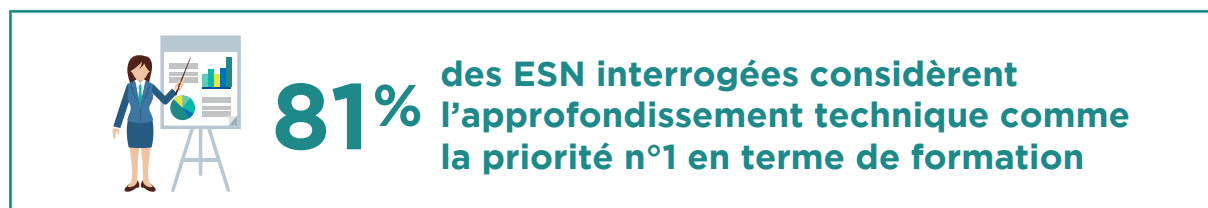
Le secteur du numérique est marqué depuis de nombreuses années par une pénurie de compétences. Pourtant plus visibles sur le marché, les plus grandes entreprises rencontrent le plus de difficultés à recruter. Une des raisons est la localisation géographique de ces groupes – forts bassins d’emploi – et également le profil des recrutements, 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.

Quelles mesures sont prises pour répondre à ces difficultés ?

- Dans une démarche **d’améliorer le bien-être au travail comme critère différenciant**, la grande majorité des ESN ont mis en place une politique **Qualité de Vie au Travail (QVT)**.
- Ces entreprises optent également pour **l’instauration du télétravail**, afin de favoriser la flexibilité au travail de leurs salariés, ainsi que le recrutement d’un *Happiness manager*.



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



Quel bilan pour le premier exercice ?

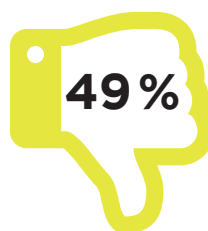
La capacité d'une ESN à **attirer et conserver ses meilleurs talents** est primordiale dans un marché tendu par la concurrence et le manque de profils disponibles. Outre l'aspect rémunération, certaines entreprises souhaitent se démarquer en **favorisant le bien-être et le développement du salarié**. La publication d'objectifs et de résultats quant aux actions engagées permet d'intégrer pleinement ces actions dans la stratégie et de renforcer la communication en démontrant le **lien entre capitaux économique et humain** au sein du secteur.

Conditions de travail

ESN ayant mis en place une politique QVT

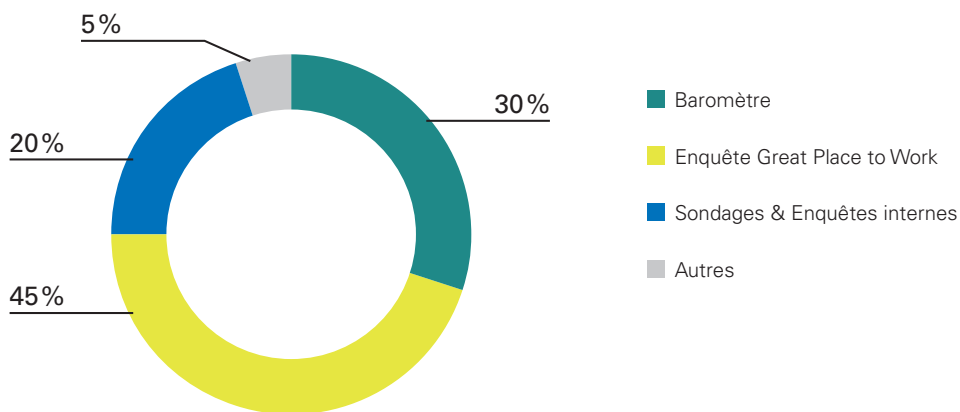


Oui



Non

Différents outils pour mesurer une politique QVT



06. INNOVATION

L'Innovation en mouvement



Les TPE & PME s'attachent à rattraper leur retard en matière d'Innovation & Technologies. Les grandes entreprises ont engagé l'incarnation de la fonction Innovation, mais tous doivent désormais s'engager dans un double mouvement :

1. Diffuser l'Innovation au sein de l'entreprise en sensibilisant l'ensemble des salariés (transformation culturelle interne).
2. S'appuyer davantage sur l'*Open Innovation* qui accélérerait considérablement l'appropriation par les entreprises et les *quick wins*, en permettant de contenir le risque.

Maguelone Bedrines

Responsable Marketing Digital et Partenariat - Fondation F. Iniciativas



Un nouveau rôle dans l'entreprise : le responsable de l'Innovation

60%

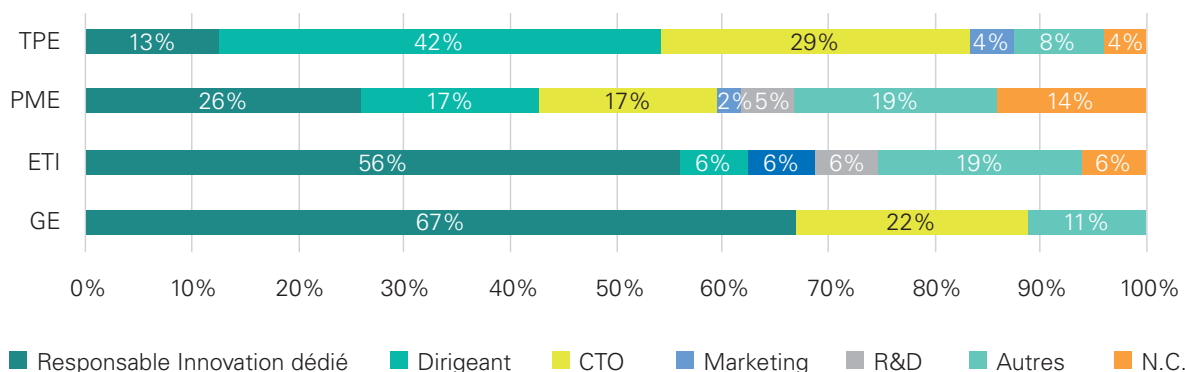
mais seulement

32%

des répondants déclarent avoir un responsable de l'Innovation

ont un collaborateur dédié.

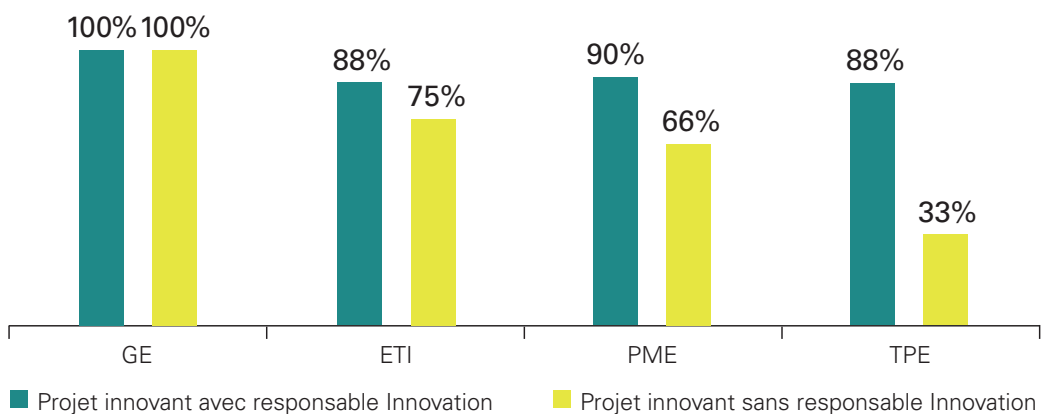
Répartition de la fonction Innovation



Impact de cette fonction

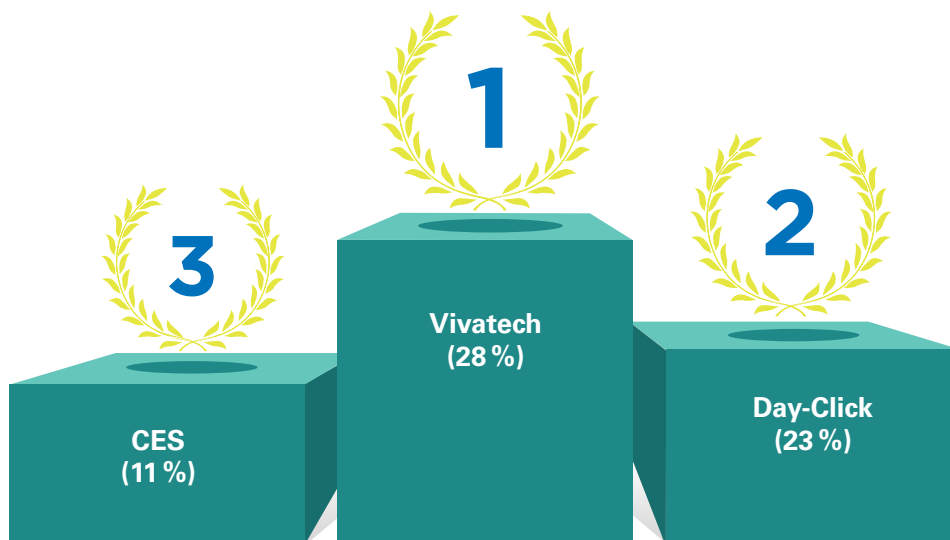
90 % des sociétés ayant un responsable Innovation ont initié un projet innovant, contre 59 % pour les autres.

% de répondants ayant initié un projet innovant au cours des 12 derniers mois



Les ESN participent aux rencontres et salons liés à l'Innovation

53% des répondants ont participé au moins à un événement lié à l'Innovation en 2017 ou 2018.

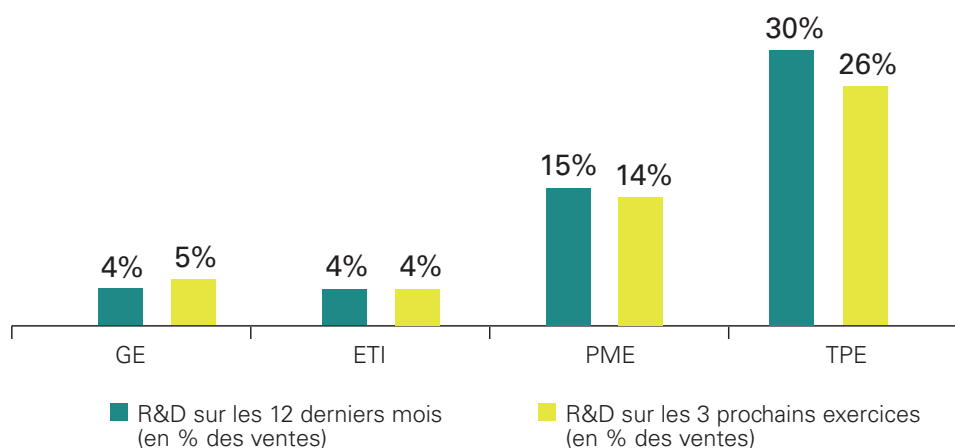


Évolution des dépenses de R&D des ESN

Le cloud est le domaine d'investissement privilégié par les GE, alors que les ETI, PME et TPE investissent prioritairement dans l'intelligence artificielle. Même s'il n'apparaît pas comme le 1^{er} choix d'investissement, le domaine de la cybersécurité est le plus cité par les GE et ETI, démontrant la nécessité croissante de sécuriser les données générées notamment par l'implémentation de nouvelles technologies.

Alors que les ETI et les GE dépensent environ 3 % de leur CA en R&D, les TPE y ont consacré 40 % l'an passé et prévoient d'investir 30 % de leur CA sur les trois prochaines années.

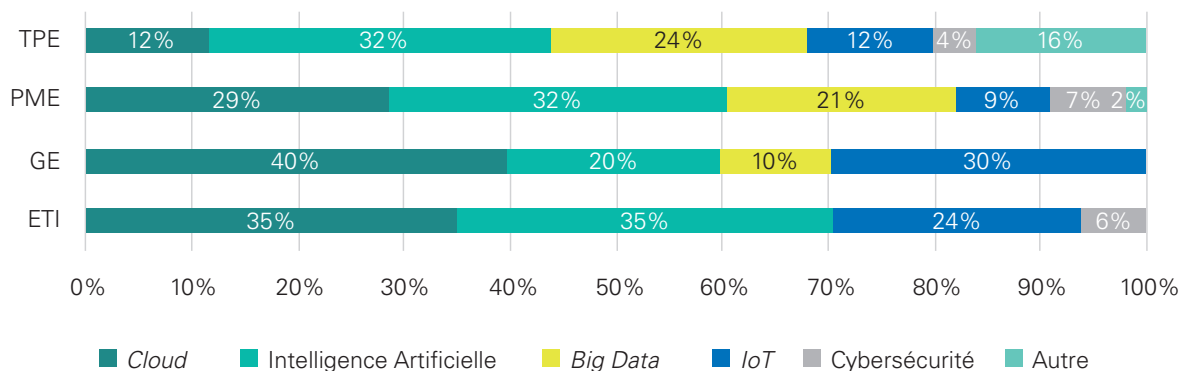
Évolution des dépenses de R&D des ESN



Si chacun s'accorde sur l'enjeu majeur que représente l'Innovation, mais aussi sur le fait que l'incarnation de l'Innovation a un effet très bénéfique sur la capacité réelle de stimuler les projets tant internes qu'externes, les dirigeants reconnaissent eux-mêmes que leur niveau d'effort demeure insuffisant par rapport à ses effets sur la croissance et la transformation.

Quels sont les domaines dans lesquels les ESN prévoient d'investir ?

Le *cloud* est le domaine d'investissement privilégié par les GE, alors que les ETI, PME et TPE investissent majoritairement dans l'intelligence artificielle.



KPMG FRANCE

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

Nos 9 000 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.



238
implantations



9 000
professionnels



981
millions €
de chiffre d'affaires*

* Chiffres consolidés

KPMG en France compte plus de **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

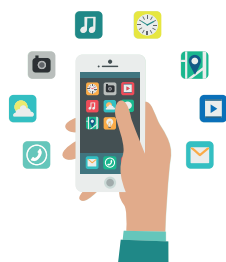
Syntec Numérique est le **syndicat professionnel des entreprises de services numérique (ESN)**, des éditeurs de logiciel et des sociétés de conseil en technologies.

Présidé par Godefroy de Bentzmann depuis juin 2016, Syntec Numérique contribue à **la promotion et à la croissance du numérique** à travers le développement de l'économie numérique et de ses usages, l'accompagnement et l'essor de nouveaux marchés, le soutien à l'emploi, la formation, les services aux membres et la défense des intérêts de la profession.



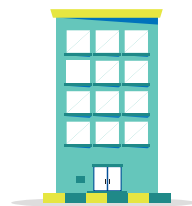
NOS MISSIONS

- Renforcer l'importance économique et sociale du numérique et développer l'attractivité
- Promouvoir la transition Numérique
- Fédérer l'ensemble de l'écosystème afin de moderniser complètement le cadre social
- Poursuivre la professionnalisation de Syntec Numérique et le développement de ses services



NOTRE REPRÉSENTATIVITÉ

- **80 %** du CA du secteur (54,1 milliards d'euros en 2017)
- Plus de **447 000 employés** dans le secteur



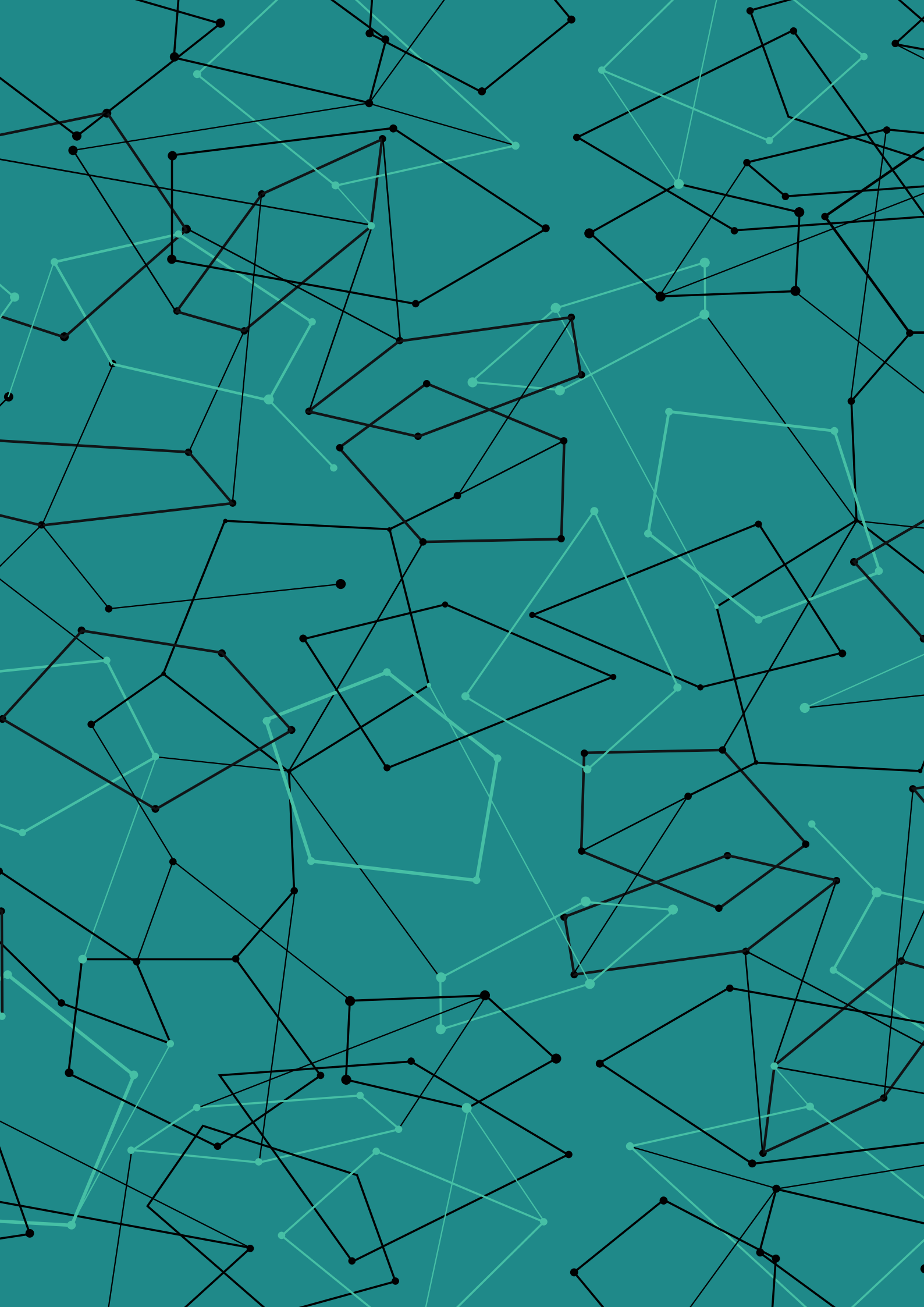
NOS ADHÉRENTS

- Plus de **2 000 entreprises**
 - 1 000 PME
 - 850 Startups et TPE
 - 120 ETI
 - 30 Grands groupes
- Plus de 1 200 ESN & ICT
- Plus de 800 éditeurs de logiciels



NOTRE ORGANISATION

- 14 membres collectifs
- Plus de 1 000 bénévoles
- 20 délégations régionales
- 50 % des membres en région



Contacts

Jean-Pierre Valensi

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

Xavier Niffle

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

Anne-Dauphine Cambournac

Déléguée aux affaires fiscales et financières
Déléguée Collège ESN
adcambournac@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.

© 2018 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 : Communication - OLIVER - Juillet 2018.