



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE
L'ALIMENTATION



accélérateur AGROALIMENTAIRE



Les défis de la filière agroalimentaire française

La France de l'alimentaire en route pour **monter en gamme**

17 647 entreprises (dont 98% de TPE/PME)

Objectif : opérer une transition alimentaire vers plus de qualité

172 MILLIARDS DE CHIFFRE D'AFFAIRE EN 2016

600 000 emplois (2,3 millions avec les indirects)

2 entreprises sur 10 seulement exportent

- **La RSE à mettre au cœur de la stratégie des PME**
- **Une production à basculer dans l'usine du futur**
- **Des approvisionnements à sécuriser en amont**

L'Accélérateur au service des enjeux DE L'AGROALIMENTAIRE



Structurer la montée en gamme de l'offre des PME

- En renforçant l'innovation alimentaire au service des nouvelles attentes des consommateurs (diversité, praticité, naturalité, nutrition...)
- En définissant une stratégie produits différenciés (moins de sel, moins de gras, substitut aux additifs, aliment fonctionnel...)



Sécuriser les approvisionnement en amont

- En accompagnant les transformateurs qui ont besoin de sécuriser leur approvisionnement : l'origine, la disponibilité et le prix de leur matière première (55% du chiffre d'affaires total dans l'industrie alimentaire versus 35% en moyenne au sein de l'industrie manufacturière)
- En développant des partenariats de long-terme avec les producteurs dans une logique de filière en accompagnant les agriculteurs pour une production plus qualitative (appui- conseil des entreprises du secteur à la performance des agriculteurs pour garantir l'approvisionnement tout en préservant l'environnement et en optimisant l'utilisation des ressources grâce à l'apport des nouvelles technologies)



Diversifier les débouchés en aval

En adaptant l'offre en fonction de la distribution choisie : grande distribution, distribution spécialisée, consommation hors domicile, autres, export...selon une stratégie préétablie



Valoriser les métiers

- En facilitant le recrutement, développant les compétences et retenant les talents pour accompagner les transitions économiques et technologiques (numérique, management, lié au projet de développement...)
- En travaillant spécifiquement la marque employeur et les parcours au sein des PME, (structurer la fonction RH, le codir, travailler une GPEC, muscler sa politique RSE) et en valorisant la production (cobotisation, ergonomie, santé au travail)



Digitaliser

En initiant les PME aux différents niveaux d'application du digital : informations produits, production, le commerce

L'Accélérateur Agroalimentaire

A QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

→ Les entreprises de 1^{ère} ou 2^e transformation alimentaire

→ Une PME entre 50 et 250 salariés, au CA entre 10 M€ et 50 M€

→ Un dirigeant indépendant i.e. qui a la main sur les orientations stratégiques et les décisions d'investissement de l'entreprise

→ Un dirigeant motivé avec de l'ambition pour son entreprise, prêt à challenger et à être challengé

→ Un degré d'implication dans la vie locale

- La participation dans l'entreprise dans les Clusters, pôles de compétitivité
- L'implication du dirigeant dans les organisations de représentation (chambres consulaires, syndicats professionnels ...)

Le programme

EN UN CLIN D'ŒIL

30 ENTREPRISES de l'Agroalimentaire

sélectionnées
pour leur potentiel
de transformation

**ET LEUR
AMBITION
DE DEVELOPPEMENT**

24 MOIS

D'ACCOMPAGNEMENT...

**ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF AXÉ SUR LES
ENJEUX DE LA FILIÈRE**

INTERNATIONAL

DIGITAL

**EXPERTISE :
CONSEIL PAR LES
SPÉCIALISTES DU
SECTEUR**

**ACCÈS AUX SERVICES
PREMIUM DE BPIFRANCE ET DE
SES PARTENAIRES**

**INTÉGRATION
DANS UNE PROMOTION
D'ENTREPRISES DE
L'AGROALIMENTAIRE**

L'Accélérateur

POUR CHANGER D'ÉCHELLE

L'ambition:
MONTER
EN GAMME



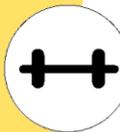
Nourrir votre réflexion stratégique

en participant à des séminaires thématiques



Explorer les leviers de votre croissance

par la réalisation du diagnostic 360°



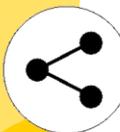
Tirer parti des leviers identifiés

grâce à des modules complémentaires de conseil au choix



Bénéficier des conseils de pairs

dans le cadre d'ateliers et d'évènements collectifs



Tisser un réseau solide autour de vous

en favorisant le partage d'expérience entre dirigeants de PME et d'ETI performantes

Les résultats

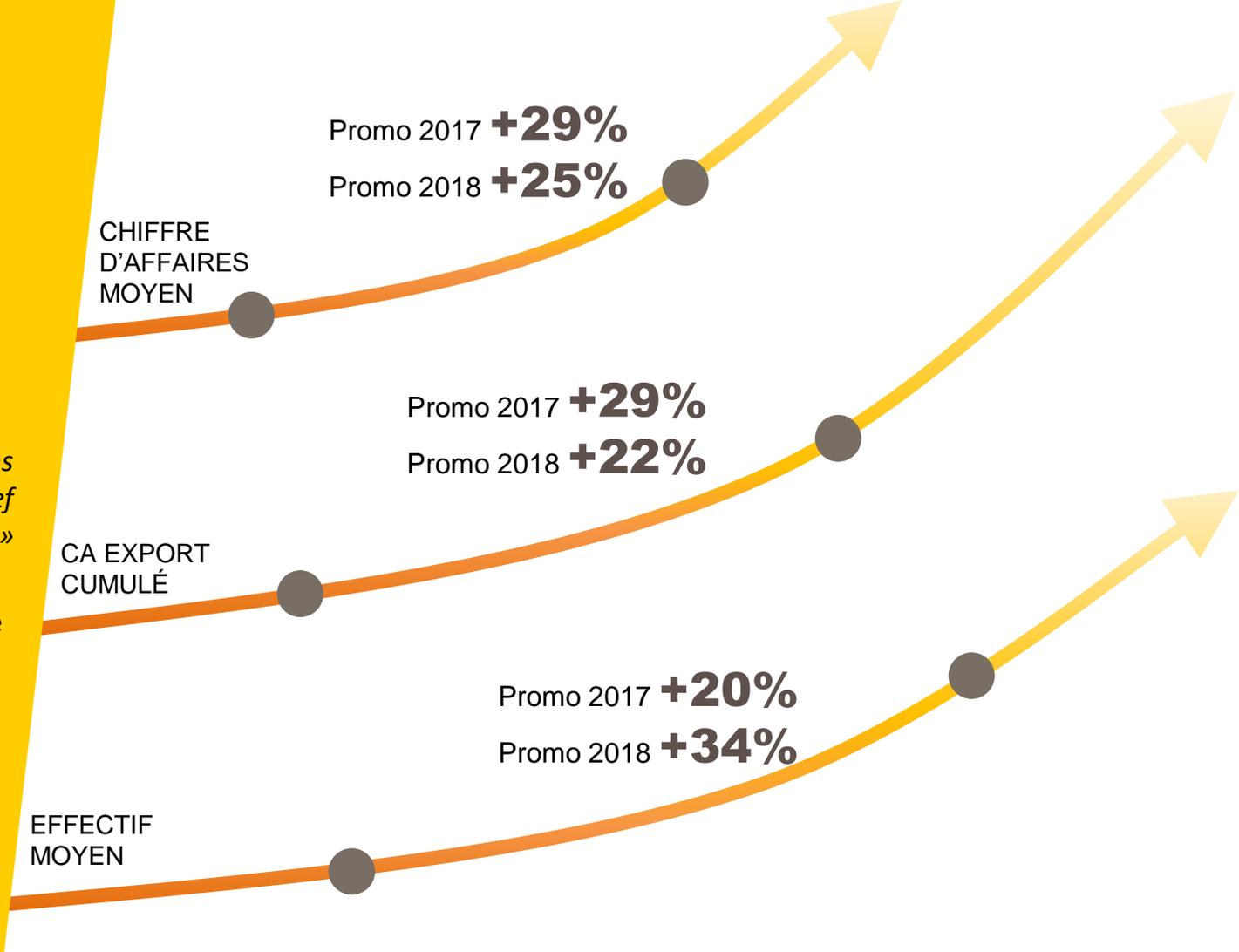
DES PRÉCÉDENTES PROMOTIONS ACCÉLÉRATEURS BPIFRANCE

« Echanges d'expériences vécues conduisant à des réflexions sur les siennes »

« J'ai changé de métier, je me sens dirigeant d'entreprise et non plus chef d'entreprise. »

« Le programme nous nourrit, on se dope à l'optimisme. »

« Très bon conseils, cela nous a permis de nous remettre en question. »



24 mois

POUR BOOSTER
LE DÉVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE



CONSEIL
sur site

1 diagnostic 360°



2 modules
complémentaires au choix

- Développement
- Performance
- Prospective
- Innovation

10 jours pour le diagnostic
et 10 jours par module
complémentaire



UNIVERSITÉ
sur Paris

8 séminaires

- Conférences
- Tables rondes
- Ateliers « boîtes à outils »
- Tickets d'experts
- Moment de networking privilégiés

8 séminaires de 2 jours



MISE
EN RELATION

Mentorat

avec les réseaux Institut du Mentorat
à l'Entreprise / Women Business
Mentoring Initiative

Bpifrance Excellence

Réseau de 4000 entreprises

Bpifrance Le Hub

Welcome

International

Plusieurs événements par an

24 mois

POUR BOOSTER LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE

AVRIL

Lancement
du programme

Diagnostic 360°

T3 / T4

Restitution
Diagnostic 360°

T4

Réunion de clôture
Bilan et perspectives

Réalisation des modules complémentaires

2019

2020

2 et 3 AVRIL

Stratégie et nouveaux
Business Models

1 et 2 OCTOBRE

Enjeux RSE,
développement durable et
économie circulaire

4 et 5 FÉVRIER

Achat / Supply chain et
traçabilité / Relations
clients-fournisseurs

8 et 9 SEPTEMBRE

Recrutement et marque
employeur

5 et 6 MAI

Marketing digital /
Performance commerciale
et circuits de distribution

17 et 18 NOVEMBRE

Après le programme
Accélérateur ?

2 et 3 JUILLET

Innovation / Croissance
interne et externe

3 et 4 DECEMBRE

Attractivité et développement à
l'international

TOUT AU LONG DU PROGRAMME

Des points réguliers avec les relais Bpifrance,
des rencontres avec la communauté nationale des
Accélérateurs PME, des services *premium* :
Welcome, Bpifrance Le Hub, Bpifrance Excellence,
Mentorat

L'Accélérateur Agroalimentaire

UNE DÉMARCHE FONDÉE SUR LE VOLONTARIAT ET DES ENGAGEMENTS MUTUELS

Les engagements de Bpifrance et ses partenaires

Un chargé de mission Bpifrance référent pendant 24 mois, pour un suivi personnalisé.

Une prestation globale

- 1 diagnostic 360°
- 2 modules de conseil complémentaires au choix
- 8 séminaires collectifs
- Des évènements transverses
- Des outils de networking

Un coût optimal : le programme est en partie financé par le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, dans le cadre du GPI, à hauteur d'un million d'euros (soit 30 000 € HT par entreprise)

La participation restant à la charge de l'entreprise est de 38 000 € HT.

Les engagements des PME participant au programme

La conviction du fort potentiel de développement de votre entreprise et la motivation pour libérer ce potentiel

La disponibilité du dirigeant pour s'investir dans le programme

- Présence assidue du dirigeant aux séminaires Bpifrance Université
- Implication du dirigeant et de son équipe lors des missions de conseil

VOS CONTACTS

Ségolène de Lafarge
Chargée de mission Accélérateur PME
segolene.delafarge@bpifrance.fr

LES VOILETS DU PROGRAMME

Le diagnostic 360°



LES +

IDENTIFIER
LES LEVIERS
ET LES FREINS

OBJECTIFS

- Identification des enjeux de croissance en vue d'orienter chaque PME vers les outils d'accompagnement les plus adaptés à ses besoins

CONTENU

- Réalisation d'un diagnostic panoramique complet par un conseil piloté par l'équipe Initiative Conseil de Bpifrance. Ce diagnostic a pour objet d'identifier les enjeux en termes de :
 - Stratégie
 - Organisation et management
 - Ressources humaines
 - Performance commerciale
 - Performance opérationnelle et Industrie du futur (4.0)
 - Innovation
 - Structure et gestion financière
 - Digital et systèmes d'information
 - Export
 - Croissance externe

PROCESSUS

- Validation par chaque entreprise d'un consultant partenaire proposé par Bpifrance
- Réalisation d'un diagnostic 360°
- Proposition des modules complémentaires du programme Accélérateur PME les plus adaptés pour répondre aux enjeux et besoins identifiés

PLANNING

- Le diagnostic 360° devra être finalisé au cours du premier semestre du programme

LES VOILETS DU PROGRAMME

Les modules complémentaires de conseil



| | MODULE | DESCRIPTION |
|--|---|---|
| ÉCLAIRER VOTRE STRATÉGIE COURT ET MOYEN TERME | STRATÉGIE | <ul style="list-style-type: none">• Accompagnement à la définition d'un plan de développement à horizon 3/5 ans• Traduction des impacts et des besoins par fonction• Identification des moyens de pilotage et de communication associés |
| CRÉER OU RENFORCER VOTRE MARQUE | MARKETING BRANDING | <ul style="list-style-type: none">• Diagnostic et remise à plat de la marque• Plan d'actions pour muscler le positionnement de marque et augmenter sa notoriété• Professionnalisation du marketing : organisation de l'équipe, budget, veille |
| IMPLIQUER VOS COLLABORATEURS ET ACCÉLÉRER L'APRISE DE DÉCISION | ORGANISATION RH MANAGEMENT | <ul style="list-style-type: none">• Analyse de l'adéquation des ressources avec le plan de développement de l'entreprise• Mise en place d'organes de pilotage et de décision• Attractivité de la marque employeur |
| PRÉPARER VOTRE TRANSMISSION | TRANSMISSION GOUVERNANCE | <ul style="list-style-type: none">• Définition de la stratégie de transmission de votre entreprise• Préparation de la transmission dans le cadre d'une entreprise à capital familial• Préparation à l'évolution de la gouvernance |
| RÉUSSIR VOS ACQUISITIONS | CROISSANCE EXTERNE | <ul style="list-style-type: none">• Préparation à l'acquisition depuis la clarification de la stratégie jusqu'au pilotage de l'intégration• Ciblage d'entreprises répondant à la stratégie retenue• Préparation à l'intégration post acquisition : préparation aux 100 premiers jours |
| STRUCTURER VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL | INTERNATIONAL | <ul style="list-style-type: none">• Construction de votre stratégie de développement à l'international• Définition d'une stratégie d'implantation ciblée et sécurisée• Alignement de l'organisation et adaptation du marketing |

LES VOLETS DU PROGRAMME

Les modules complémentaires de conseil



| | MODULE | DESCRIPTION |
|---|--|---|
| IMPULSER LA TRANSFORMATION DIGITALE | DIGITAL | <ul style="list-style-type: none">• Anticipation des impacts du digital sur votre business model• Amélioration des processus clés par le digital : relation client, outils collaboratifs, gestion administrative• Construction de votre plan de transformation digitale |
| OPTIMISER LA PERFORMANCE DE VOS OUTILS | SYSTÈMES D'INFORMATION | <ul style="list-style-type: none">• Réalisation d'un diagnostic de vos systèmes d'information• Élaboration d'un schéma directeur SI• Préconisation en vue de la mise en place d'un ERP |
| OPTIMISER L'EFFICIENCE DE VOS OPÉRATIONS | INDUSTRIEL | <ul style="list-style-type: none">• Déploiement de l'excellence opérationnelle• Réalisation d'un diagnostic des achats ; d'un diagnostic du système de production• Amélioration de la <i>supply chain</i> |
| CONSTRUIRE VOTRE USINE DU FUTUR | INDUSTRIE DU FUTUR | <ul style="list-style-type: none">• Modélisation et projection de la chaîne de valeur• Construction de votre schéma industriel• Élaboration du plan de transformation |
| RENFORCER LA PERFORMANCE DE VOS ÉQUIPES COMMERCIALES | COMMERCIAL | <ul style="list-style-type: none">• Analyse de votre approche commerciale dans son ensemble• Structuration de votre équipe commerciale• Clarification de votre stratégie commerciale |
| DEVELOPPER L'APPUI GRAND COMPTE | MISE EN RELATION GRAND COMPTE | <ul style="list-style-type: none">• Mise en relation avec des grands comptes adhérents de Pacte PME• Clarification de l'offre et de l'approche pour les grands comptes• Parrainage auprès d'autres grands groupes de l'écosystème |

LES VOILETS DU PROGRAMME

Les modules complémentaires de conseil



| | MODULE | DESCRIPTION |
|---|--|---|
| ORIENTER DANS LA MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATEGIE DESIGN | DIAGNOSTIC DESIGN | <ul style="list-style-type: none">• Sensibiliser et orienter le dirigeant dans la définition et la mise en œuvre d'une stratégie design adaptée• Innover par le design |
| DÉVELOPPER DE NOUVEAUX AXES DE CROISSANCE PAR LES DATAS ET L'IA | DIAGNOSTIC DATA-IA | <ul style="list-style-type: none">• Permettre à l'entreprise d'innover par l'exploitation des data générées par son activité, ou celles de ses clients• Développer un nouveau modèle d'affaires, de nouveaux services et/ou produits grâce aux data et à l'intelligence artificielle |
| ACCOMPAGNER UNE PREMIERE DEMARCHE D'INNOVATION | DIAGNOSTIC INNOVATION | <ul style="list-style-type: none">• Accompagner les PME dans une première démarche d'innovation impliquant une prestation de conseil et/ou technique pour les PME n'ayant pas bénéficié d'aide à l'innovation depuis au moins 2 ans |
| ÉTUDIER LA FAISABILITE D'UN PROJET DANS LE CADRE DU PROGRAMME H2020 – INSTRUMENT PME | DIAGNOSTIC EUROPE | <ul style="list-style-type: none">• Accompagner l'entreprise dans l'élaboration de son dossier de demande de financement européen Instrument PME phase 1• Aide Instrument PME phase 1 : 50 K€ en subvention pour une étude de faisabilité |
| FINANCER SON DEVELOPPEMENT DANS LE CADRE DU PROGRAMME H2020 | AIDE A LA FAISABILITE EUROPE | <ul style="list-style-type: none">• Accompagner l'entreprise dans l'élaboration de son dossier de demande de financement européen Instrument PME Phase 2• Aide Instrument PME phase 2 : jusqu'à 2,5 M€ en subvention à hauteur de 70% des dépenses éligibles |
| FACILITER LE MONTAGE D'UN PARTENARIAT DANS LE CADRE D'UN PROJET COLLABORATIF INNOVANT | AIDE AU PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE INTERNATIONAL | <ul style="list-style-type: none">• Faciliter la participation des entreprises françaises à des projets de R&D collaboratifs internationaux ;• Accompagner les entreprises dans le montage du partenariat technologique |

LES VOILETS DU PROGRAMME L'Université



OBJECTIFS

- Nourrir la réflexion stratégique et renforcer les compétences des dirigeants et de leurs comités de direction sur des thèmes clés
- Créer un esprit de promotion en favorisant des échanges réguliers entre pairs

CONTENU

- Des séminaires collectifs, organisés en partenariat avec une Business School, comprenant notamment des études de cas, un plan personnalisé « fil rouge » par entreprise, des workshops, des conférences « décalées », des échanges de bonnes pratiques, des tickets d'experts et des retours d'expériences entre pairs
- Le contenu des séminaires est affiné et adapté en fonction des besoins identifiés des membres de la promotion

PROCESSUS

- 4 séminaires thématiques la première année, et 4 la deuxième année.
Ouverts aux chefs d'entreprise et à 1 membre de son comité de direction
- Les séminaires se déroulent sur 2 jours

LES VOILETS DU PROGRAMME

La mise en relation



Un réseau
d'**entrepreneurs**
pour partager les
bonnes pratiques,
identifier les **synergies**
business et échanger
des **contacts**

Des connexions
entre **startups** et **grands**
comptes pour créer
des ponts entre économie
traditionnelle et innovation,
et mettre en place
des **partenariats**
d'**open innovation**

BUSINESS CENTER

6 salles
de réunions

BUSINESS LOUNGE

90 m² privatisables
pour vos réunions à Paris



FOCUS

WELCOME

Une PME **met**, à la disposition d'une **startup**, ses **bureaux**, espaces logistiques, espaces industriels, laboratoires, en France et à l'étranger.

MENTORAT

Un accompagnement **individuel** ou **collectif** par un pair **bénévole**, entrepreneur ayant à son actif un **changement d'échelle** (passage de PME à ETI) ou une autre **réussite majeure**.

INTERNATIONAL

Des rencontres avec des acteurs clés pour accroître la visibilité de son entreprise et **accélérer son développement à l'international** sur de nouveaux marchés.