



PAYS DE LA LOIRE
Accélérateur

bpifrance



Région
PAYS DE LA LOIRE

Promotion N°4



PAYS DE LA LOIRE
Accélérateur

bpifrance



Région
PAYS DE LA LOIRE

Un programme sur mesure qui s'inscrit dans une politique régionale ambitieuse

Pourquoi ?

- La Région Pays de la Loire souhaite renforcer son action auprès des **PME régionales à potentiel de croissance**, et a inscrit cet objectif dans son Schéma Régional de Développement Economique d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII). Elle vise 3 objectifs :
 - Révéler et accompagner les potentiels de croissance des entreprises non couvertes par des dispositifs existants
 - Rompre l'isolement du chef d'entreprise
 - Créer de la valeur et un effet d'entraînement sur l'activité et l'emploi

Comment ?

- La Région et Bpifrance ont décidé de s'associer pour **lancer le 1^{er} accélérateur régional** pour accompagner le développement des PME ligériennes en s'appuyant sur le programme sur mesure d'accélération créé par Bpifrance

Combien ?

- La Région Pays de la Loire apporte son soutien financier régional sur l'ensemble du programme Accélérateur pour :
 - permettant de diminuer le reste à charge pour les entreprises participantes et accéder ainsi à des prestations de conseil et de formation à un prix très compétitif.

Le programme



PAYS DE LA LOIRE
Accélérateur

24 MOIS

D'ACCOMPAGNEMENT...

sur 3 piliers

20 PME
PERFORMANTES
des Pays de la Loire

- + de 1000 PME **accélérées** par Bpifrance sur toute la France
- **29% de croissance** du CA de la 1^{ère} promotion en 2 ans*
- **100% des dirigeants** recommandent le programme Accélérateurs*



CONSEIL

**ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL
PERSONNALISE**



FORMATION

**ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF via une
promotion**



**MISE
EN RELATION**

**ACCES AU RESEAU
BPIFRANCE ET SES
PARTENAIRES**

* Suite à l'enquête menée par Bpifrance auprès de la promo PME 1 nationale

L'Accélérateur

Le programme
EN UN CLIN D'ŒIL

Transformer
les ambitions
de croissance

POUR
CHANGER
D'ÉCHELLE



Nourrir votre réflexion stratégique

en participant à des séminaires thématiques



Actionner les leviers de votre croissance

par la réalisation d'un diagnostic 360°



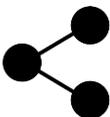
Tirer parti des leviers identifiés

grâce aux modules complémentaires
conseils au choix



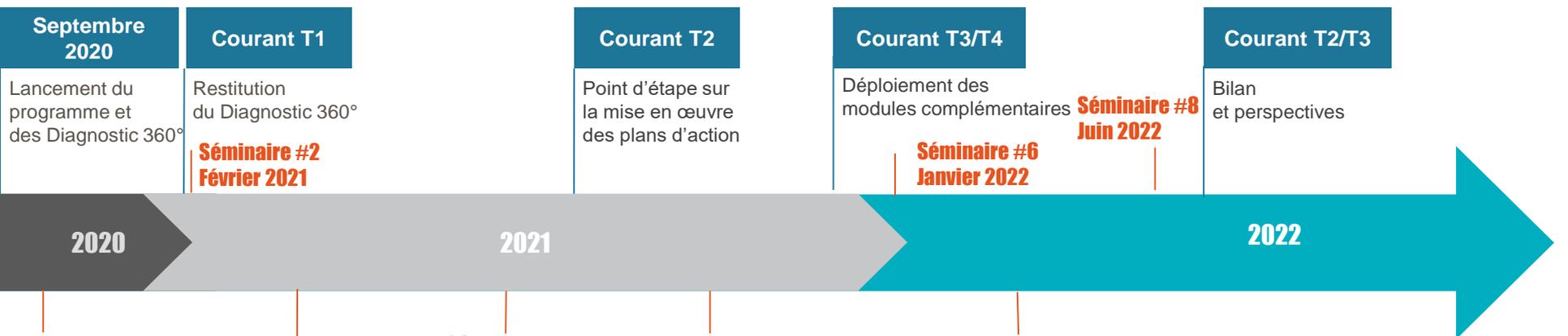
Bénéficier de conseils

dans le cadre d'une émulation
individuelle et collective



Tisser un réseau solide autour de vous

en favorisant le partage d'expériences
entre dirigeants



CONSEIL

Diagnostic 360° + 2 modules complémentaires personnalisés

- Accompagnement export
- Organisation/RH
- Performance opérationnelle
- Stratégie
- Transformation digitale

10 jours max par module

FORMATION

4 séminaires collectifs de 2 jours /an

- Conférences
- Tables rondes
- Ateliers « boîtes à outils »
- Moments de networking privilégiés

MISE EN RELATION

Points réguliers
avec les relais Bpifrance

Rencontres
avec l'ensemble de la communauté nationale
« Accélérateur »

Services Premium
Bpifrance Le Hub
Bpifrance Excellence
Missions Internationales

OBJECTIFS

- Identifier les 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 consultant piloté par l'équipe Conseil de Bpifrance. Ce diagnostic a pour objet d'identifier les enjeux de croissance autour de 10 axes:

- Stratégie
- Organisation et gouvernance
- Ressources humaines
- Transformation digitale
- Finance/juridique
- Opérations
- Marketing / Business développement
- RSE
- International
- Système d'information

PROCESSUS

- Validation par chaque entreprise d'un consultant partenaire proposé par Bpifrance
- Réalisation du 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



Le diagnostic 360°

Etude du positionnement par rapport à l'ambition de croissance

Durée: 8 à 10 jours en 3 phases sur 4 à 5 semaines



1

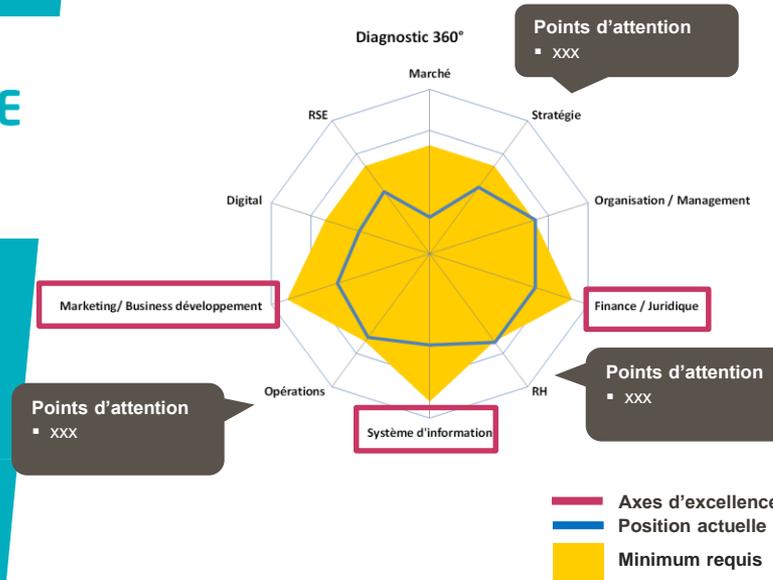
- **Réunion de cadrage**
 - Rencontre dirigeant
 - Présentation entreprise & Comité de Direction
 - Détermination du planning

2

- **Approfondissement des thématiques**
 - Interviews (ex : collaborateurs clés, clients, fournisseurs...)
 - Visites complémentaires Pour 12 entretiens minimum

3

- **Séminaire de restitution & Validation des leviers de croissance** pour lesquels sont proposés des **modules complémentaires** adaptés



Les modules de conseil



PAYS DE LA LOIRE
Accélérateur

	MODULES	DESCRIPTION
<p>CIBLER LES PRINCIPAUX LEVIERS DE VOTRE CROISSANCE</p>	360°	<ul style="list-style-type: none"> ● Revue panoramique de votre entreprise sur la base d'entretiens, d'expertise et de recherches documentaires ● Identification des principaux freins à votre croissance ● Proposition d'un plan d'actions priorisées
<p>ÉCLAIRER VOTRE STRATÉGIE COURT ET MOYEN TERME</p>	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 ● Construction d'une politique RSE ou comment tirer parti du développement durable ?
<p>IMPLIQUER VOS COLLABORATEURS ET ACCÉLÉRER LA PRISE DE DÉCISION</p>	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
<p>PRÉPARER VOTRE TRANSMISSION</p>	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
<p>RÉUSSIR VOS ACQUISITIONS</p>	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
<p>STRUCTURER VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL</p>	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 modules de conseil



**PAYS DE LA LOIRE
Accélérateur**

	MODULES	DESCRIPTION
<p>IMPULSER LA TRANSFORMATION DIGITALE</p>	DIGITAL	<ul style="list-style-type: none"> ● Anticipation des impacts du digital sur votre <i>business model</i> ● Amélioration des processus clés par le digital : relation client, outils collaboratifs, gestion administrative ● Construction de votre plan de transformation digitale
<p>OPTIMISER LA PERFORMANCE DE VOS OUTILS</p>	SYSTEMES 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
<p>OPTIMISER L'EFFICIENCE DE VOS OPÉRATIONS</p>	PERFORMANCE OPREATIONNELLE/ LEAN	<ul style="list-style-type: none"> ● Déploiement de l'excellence opérationnelle (<i>lean</i>) ● Réalisation d'un diagnostic des achats ; d'un diagnostic du système de production ● Amélioration de la <i>supply chain</i>
<p>CONSTRUIRE VOTRE USINE DU FUTUR</p>	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
<p>RENFORCER LA PERFORMANCE DE VOS ÉQUIPES COMMERCIALES</p>	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
<p>DÉVELOPPER L'APPUI GRAND COMPTE</p>	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 séminaires de formation en partenariat avec une Grande Ecole

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 et d'entraide en favorisant des échanges réguliers entre pairs



**CALENDRIER
PREVISIONNEL**
des 2 ans
de parcours

Séminaire 1 : Stratégie / International

3 et 4 novembre 2020

Séminaire 2 : Innovation / Financement de la croissance

9 et 10 février 2021

Séminaire 3 : Leadership / Performance organisationnelle

14 et 15 avril 2021

Séminaire 4 : Marketing / Branding / Développement commercial

30 juin et 1^{er} juillet 2021

Séminaire 5 : Gouvernance / Advisory board

13 et 13 octobre 2021

Séminaire 6 : Achats / Supply Chain

19 et 20 janvier 2022

Séminaire 7 : RH / Marque employeur / RSE

16 et 17 mars 2022

Séminaire 8 : Les enjeux de l'ETI de demain

15 et 16 juin 2022

LES VOILETS DU PROGRAMME

La mise en relation



▶ L'entrée dans la communauté des Accélérés (plus de 900)

▶ Evènements de networking en région et à Paris (conférences; team-building)

bpi france

Le Hub

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

Des connexions avec **start-up et grands comptes** pour créer des ponts entre économie traditionnelle et innovation et mettre en place des **partenariats d'open innovation**

FOCUS

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.

- Missions internationales
- Visio Pays Business France

L'Accélérateur

UNE DÉMARCHE FONDÉE

SUR LE VOLONTARIAT

ET DES ENGAGEMENTS MUTUELS



PAYS DE LA LOIRE
Accélérateur

Les engagements de la Région et Bpifrance

Un chargé de mission référent sur 24 mois pour le suivi du programme

Des prestations à des conditions préférentielles

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

- Un soutien financier régional permettant de diminuer le reste à charge pour les entreprises participantes

Les engagements des PME participantes au programme

La conviction du fort potentiel de développement de l'entreprise et la motivation pour libérer ce potentiel de croissance

La disponibilité du dirigeant pour s'investir dans le programme

- Présence assidue du dirigeant ou d'un membre du comité de direction aux séminaires de formation
- Implication du dirigeant et de son équipe lors des missions de conseil

Le coût du programme sur 24 mois

Un ticket d'entrée de 14750 € HT :

- couvrant les 16 jours de formation
- les mises en relation, le suivi personnalisé par le chargé de mission sur les 2 ans.
- Les événements de networking

Ticket d'entrée
14750€ HT

La part entreprise du Diagnostic 360° soit 5000€ HT

La part entreprise du 1er module conseil à 6000 € HT

Diag 360
5000€ HT

La part entreprise du 2ème module conseil à 9240 € HT

La communauté Accélérateurs en Pays de la Loire

Promo 1 Régionale

4CAD
 AGENA 3000
 GENERALE DES SERVICES
 KOSMOS
 MG TECH
 OSE
 POSSON PACKAGING
 PROCHIMIR
 SERV SA
 SOCIETE DE PEINTURE DE PIECES PLASTIQUES
 SYD
 ZEKAT
 THIERRY IMMOBILIER
 VINOBEER

Promo 2 Régionale

ALTEREA	LEFEUVRE IMMOBILIER
BRIO'GEL	MARTINEAU
CEMA TECHNOLOGIES	MTECHBUILD
DELTA COMPOSANTS	NEODIF
DENIS & FILS	OCEPLAST
FLORENTAISE	PROMOPLAST
GROUPE GENDRY	PROTECTHOMS
GROLLEAU	RBL PLASTIQUES
LAMBERT – MANUFIL	STEMAN
	TENNAXIA
	VIF

Promo 3 Régionale

BONNEFON LOGISTIQUE	BIORET AGRI
COLORALU	DANIEL MOQUET
M.V.O	AVITI
TECHNOSOLUTIONS	MISMO
G.S.F. Groupe La Blotrière	FONDERIE LEMER
EXODON	SOMEVA
CLEAN CELLS	ELEKTO
AKAZE	

PME 1

HALGAND STE
 SIRAIL
 TECHNISEM

PME 2

MAUGIN

PME 3

SHOEMAKERS
 OCEANET TECHNOLOGY
 SODISTRA

PME 4

CGMP
 FARAL / CHAPLAIN

PME 5

MOULIN ROTY
 SERVEURCOM

ETI 1

Groupe O2

ETI 2

SIRAIL

ETI 3

GRUAU

ETI 4

WIRQUIN

International

TECHNISEM
 MORILLON
 MG TECH

Gifas 1

E.S.P.A.C.E.
 EUROPE TECHNOLOGIES
 HALGAND
 LOIRETECH HOLDING
 OMÉGA-SYSTÈMES SAS

Gifas 2

FAURE HERMAN

Plasturgie

CONDITIONNEMENT SERVICE INDUSTRIE SAS

Transition énergétique

DOME SOLAR
 SOLEWA
 VENTILAIRSEC

MODE et LUXE

ETABLISSEMENTS CLEON
 HASPOLO
 SOPHAN
 BORLIS

AGRO

PRUNIER

BOIS

LCA – LES CHARPENTIERIS DE L'ATLANTIQUE

Entreprise Familiale

CGMP

AUTO

AIMM

CHIMIE

ALKOS GROUP - INTERCOSMETIQUES
 BOUGIES DEVINEAU
 LA TOURANGELLE SA
 ZACH SYSTEM

Ingénierie

CERIS INGENIERIE
 SAFERAIL

Vos contacts



PAYS DE LA LOIRE
Accélérateur

François POHIER

Responsable de l'Accompagnement – Pays de la Loire

02 51 72 99 53 - 07 87 43 14 80

Francois.pohier@bpifrance.fr

Carole LOILLIER

Chargée de mission Accélérateur

01 53 89 87 55 - 06 49 33 16 89

carole.loillier@bpifrance.fr

