

# Centre-Val de Loire **accélérateur** **PME**



Un programme d'accompagnement sur mesure au service  
des ETI de demain

**bpifrance**



Avec le soutien de



## Un programme qui s'inscrit dans la Politique économique régionale

Dans un contexte national et régional où le constat est partagé d'un déficit de PME de taille moyenne, l'Accélérateur a toute sa place.

Il s'inscrit pleinement **dans les priorités** du Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation, feuille de route 2017-2021 de la Région Centre-Val de Loire :

- Le développement de l'Innovation dans les entreprises,
- L'accompagnement vers l'Industrie du Futur,
- Le soutien des PME-PMI dans la conquête de nouveaux marchés à l'International,
- Le renforcement du Capital Humain,
- La mise en réseau des différents acteurs.

Au vu de ses éléments, la Région **Centre-Val de Loire** et Bpifrance se sont rapprochées pour proposer l'Accélérateur PME sur le territoire.

## 20 PME sélectionnées pour leur potentiel de croissance

de la Région Centre-Val  
de Loire

- + de 200 PME et ETI **accélérées** par Bpifrance sur toute la France
- **29% de croissance** du CA de la 1<sup>ère</sup> promotion en 2 ans\*
- **100% des dirigeants** recommandent le programme Accélérateur\*



# pour changer d'échelle



1

**Identifier les axes prioritaires de croissance**  
par la réalisation d'un diagnostic 360°



2

**Tirer parti des leviers identifiés**  
grâce à des modules complémentaires de  
conseil au choix



3

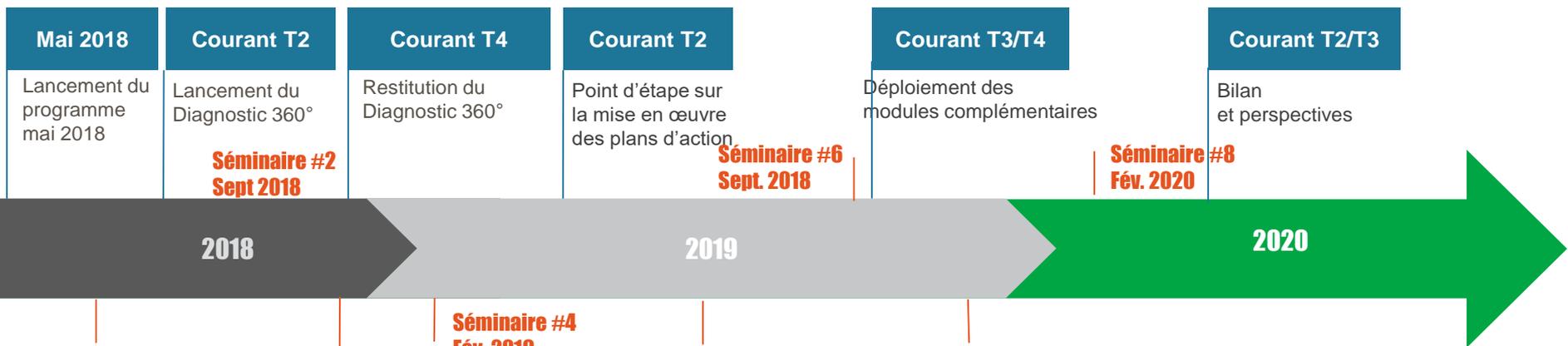
**Nourrir votre réflexion stratégique**  
en participant à des séminaires thématiques

4



**Tisser un réseau solide au sein d'une  
communauté d'entreprises performantes**  
(partage d'expérience entre dirigeants)

**Objectif: Transformer ses  
ambitions de CROISSANCE**



**Séminaire #1  
Mai 2018**

**Séminaire #3  
Déc. 2018**

**Séminaire #4  
Fév. 2019**

**Séminaire #5  
Jun 2019**

**Séminaire #7  
Déc. 2019**



**CONSEIL**

**UNIVERSITE**

**MISE EN RELATION**

**Diagnostic 360°  
+ 2 modules complémentaires  
optionnels personnalisés**

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

*10 jours par module*

**4 séminaires collectifs  
de 2 jours /an**

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

**Points réguliers**  
avec les relais Bpifrance

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

**Services Premium**  
Bpifrance Le Hub  
Bpifrance Excellence  
Missions Internationales

# Offre Initiative Conseil

## Présentation

**LES +**

**IDENTIFIER  
LES LEVIERS  
ET LES FREINS**



**DIAGNOSTIC  
360°**

## 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 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 & gestion financière
  - Digital et systèmes d'information
  - Export
  - Croissance externe

## 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



# Offre Initiative Conseil

## Présentation

### MODULES COMPLEMENTAIRES DE CONSEIL

Personnalisés  
selon les besoins  
identifiés  
lors du diagnostic  
360°

#### **ORGANISATION / MANAGEMENT / RH**

Adapter les ressources et fluidifier la prise de décision et le pilotage / Définir les rôles et responsabilités

#### **INDUSTRIEL / LEAN**

Optimiser l'efficacité des opérations : revue du plan industriel, diagnostic de la performance industrielle

#### **INDUSTRIE DU FUTUR**

Construire l'usine du futur : modéliser et projeter la chaîne de valeur, bâtir le schéma opérationnel

#### **TRANSFORMATION DIGITALE**

Evaluer les opportunités du digital : identification des impacts potentiels sur la chaîne de valeur

#### **INTERNATIONAL/EXPORT**

Clarification de la stratégie internationale et des leviers à actionner pour le dvpt à l'international

#### **STRATEGIE**

Eclairer la stratégie court et moyen terme : définition du plan strat. et sa déclinaison opérationnelle

#### **COMMERCIAL**

Renforcer la performance des équipes commerciales : clarifier la stratégie, structurer équipe commerciale et relations internes

#### **CROISSANCE EXTERNE**

Réussir les acquisitions : clarification de la stratégie d'acquisition, ciblage d'entreprises, accompagnement phase M&A

#### **COMMERCIAL GRANDS COMPTES**

Sécuriser les affaires stratégiques : identifier les décideurs clés et l'approche des concurrents / Intégration des attentes clients dans la proposition de valeur

#### **PARRAINAGE GRAND GROUPE**

Développer l'appui Grand Compte : mise en relation de parrainage avec un grand compte de Pacte PME, parrainage auprès d'autres grands groupes de l'écosystème

# Offre de Formation

## Présentation Bpifrance Université

### CONTENU

**OBJECTIF :**  
**renforcer**  
**les compétences** des  
dirigeants et de leurs comités  
de direction sur des thèmes  
stratégiques clés comme  
l'innovation, l'export,  
l'international, le marketing  
digital, le leadership...

**OBJECTIF :**  
**créer un esprit**  
**de promotion** en  
favorisant des  
échanges réguliers  
entre dirigeants

**OBJECTIF :**  
**fournir**  
**des outils et des**  
**méthodes utilisables** au  
quotidien tout en aidant les  
participants à prendre du recul en  
leur transmettant des concepts  
forts et actualisés, qui les  
aideront à structurer leur action  
et stimuler leur capacité  
d'innovation

1

### 8 séminaires collectifs organisés avec une Grande Ecole

- conférences en plénière,
- des tables rondes favorisant les échanges de bonnes pratiques
- études de cas
- un plan personnalisé « fil rouge » par entreprise
- des ateliers interactifs sous forme de COMEX
- Le contenu des séminaires est affiné et adapté en fonction des besoins identifiés des membres de la promotion

2

### une plateforme en ligne dédiée aux dirigeants d'entreprises : Bpifrance E- learning

- tous les thèmes liés à la **gestion et au développement des entreprises**
- des modules **courts et opérationnels**
- des modules conçus par les meilleurs experts pour des **contenus fiables et de haute qualité**

Gratuit

65  
modules

300  
vidéos

# Offre de Formation

## Programmation des séminaires collectifs



**Séminaire 1 : Stratégie et Nouveaux Business Models, International**

29 et 30 mai 2018

**Séminaire 2 : Innovation/Design thinking /Financement de la croissance**

19 et 20 septembre 2018

**Séminaire 3 : Marketing/branding, développement commercial**

4 et 5 décembre 2018

**Séminaire 4 : Leadership, performance organisationnelle**

26 et 27 février 2019

*\*Programmation prévisionnelle en cours de finalisation avec la Business School (consultation en cours)*

# Intégrer une communauté et la mise en relation

## Un réseau de pairs et d'experts

- Workshops thématiques transverses
- Evènements de networking en région et à Paris
- Missions internationales Bpifrance
- Visio pays Business France
- Le Hub et les espaces de réunions sur Paris

## Intégration à la communauté **Accélérateurs Bpifrance**

- 200 membres Accélérateurs PME et ETI nationaux
- Dont les membres de la Région Centre-Val de Loire

**PME 1**

AVLO SOMTP – Sylvain BASSAISTEGUY

BEG INGENIERIE – Hugues GOLZIO

**PME 2**

BARTOLAC GROUPE (Alterpaint) – Philippe PLANEIX

**PME 3**

OLIVES & CO – Serge DURAND

VLAD – Jean-Louis JARRY

**ETI 2**

LAITERIES H. TRIBALLAT – Hugues TRIBALLAT