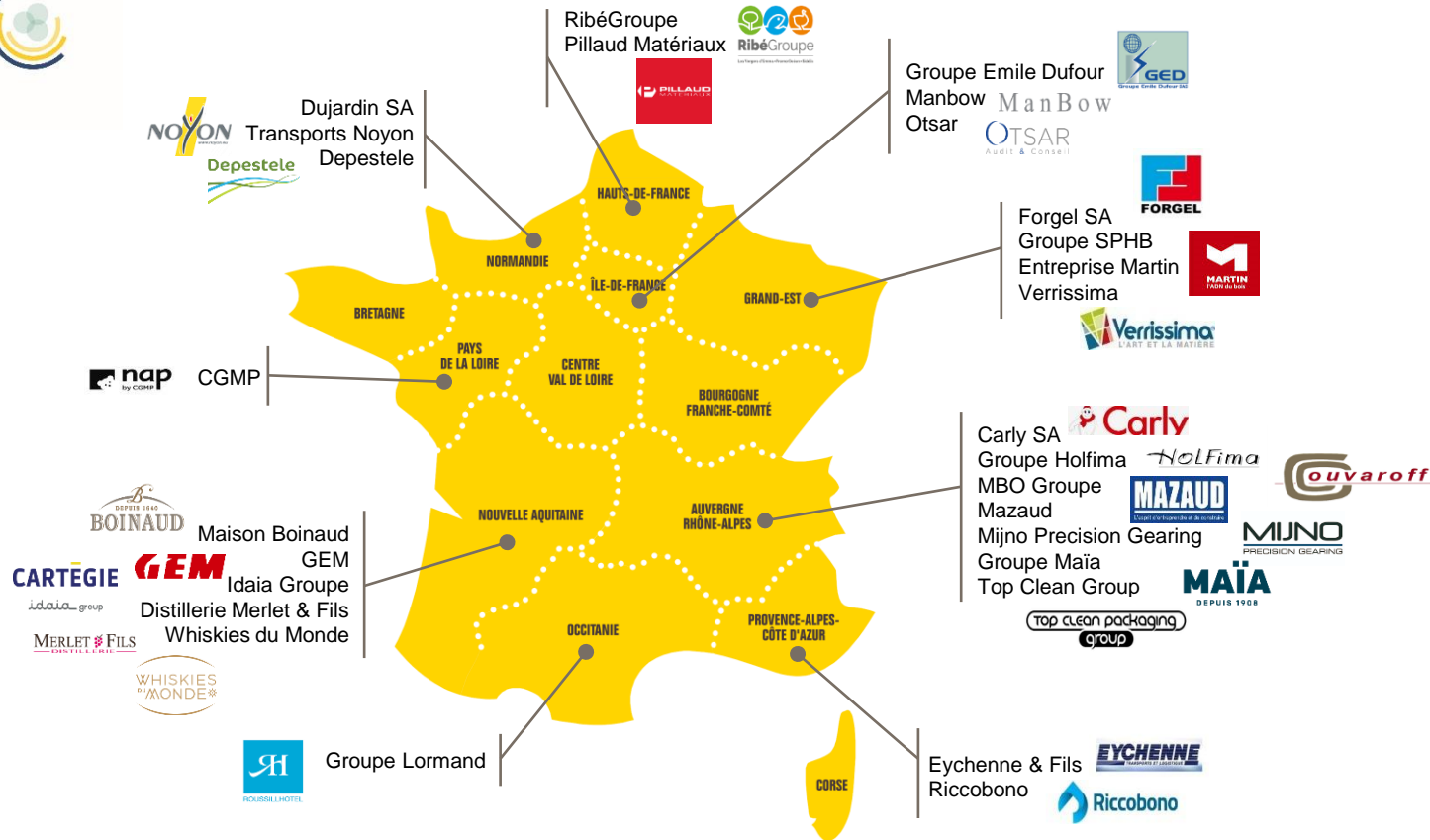
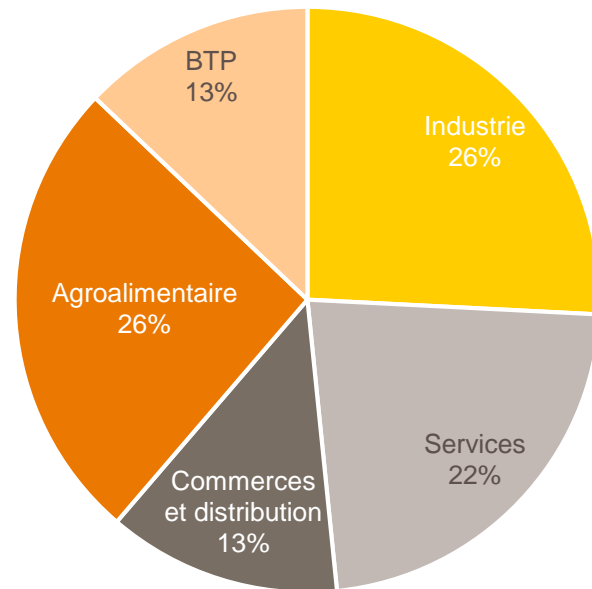
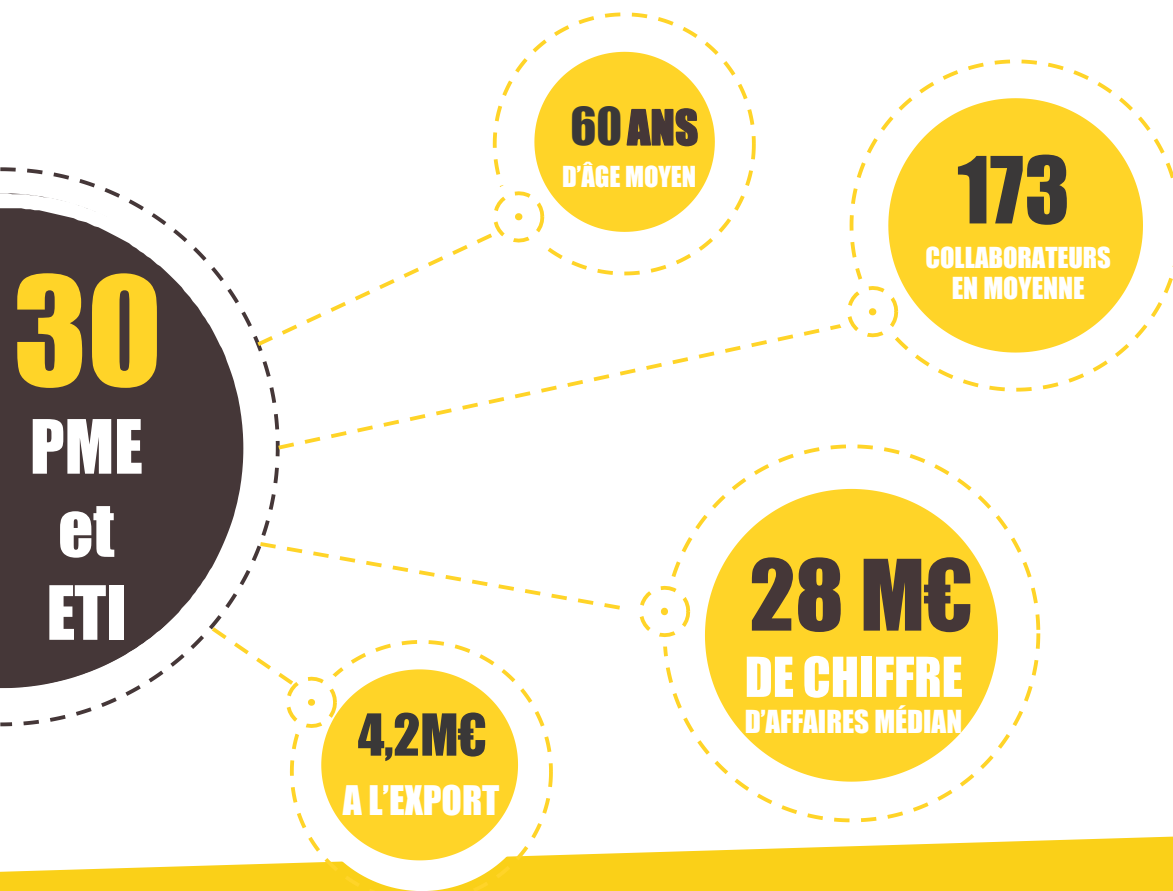


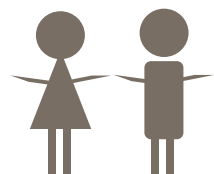
accélérateur ENTREPRISES FAMILIALES





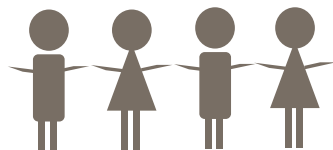
30 PME et ETI FAMILIALES QUI ACCÉLÈRENT





2^e génération

14
ENTREPRISES



2^e à 4^e génération

7
ENTREPRISES



5^e à >10^e génération

8
ENTREPRISES

24%

dirigent seul

52%

ont + de 2
associés

52%

DES ENTREPRISES ONT UN
CAPITAL 100% FAMILIAL

29%

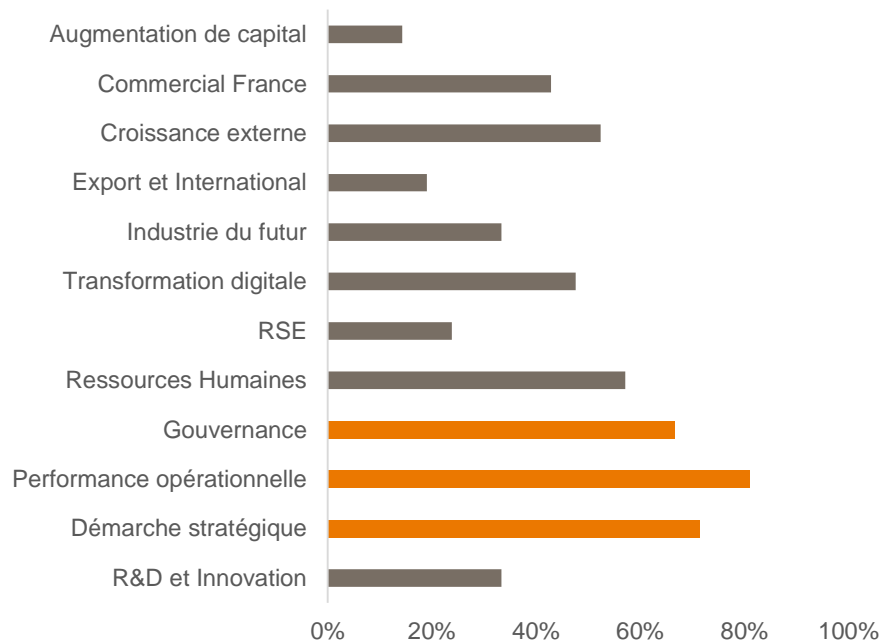
DES ENTREPRISES ONT DES
ACTIONNAIRES PRIVES

19%

DES ENTREPRISES ONT DES
ACTIONNAIRES SALARIES

Les **priorités** des Accélérés

En matière de croissance



Pour l'accélérateur



Démarche stratégique (48%)



Gouvernance (38%)



Performance commerciale (38%)

La motivation des Accélérés en quelques mots

Péreniser l'entreprise

Mettre en place un plan d'action pour la nouvelle génération

Nous inspirer des autres Devenir une ETI Passer de l'opérationnel au stratégique

Faire évoluer notre gouvernance Intégrer un dirigeant extérieur à la famille

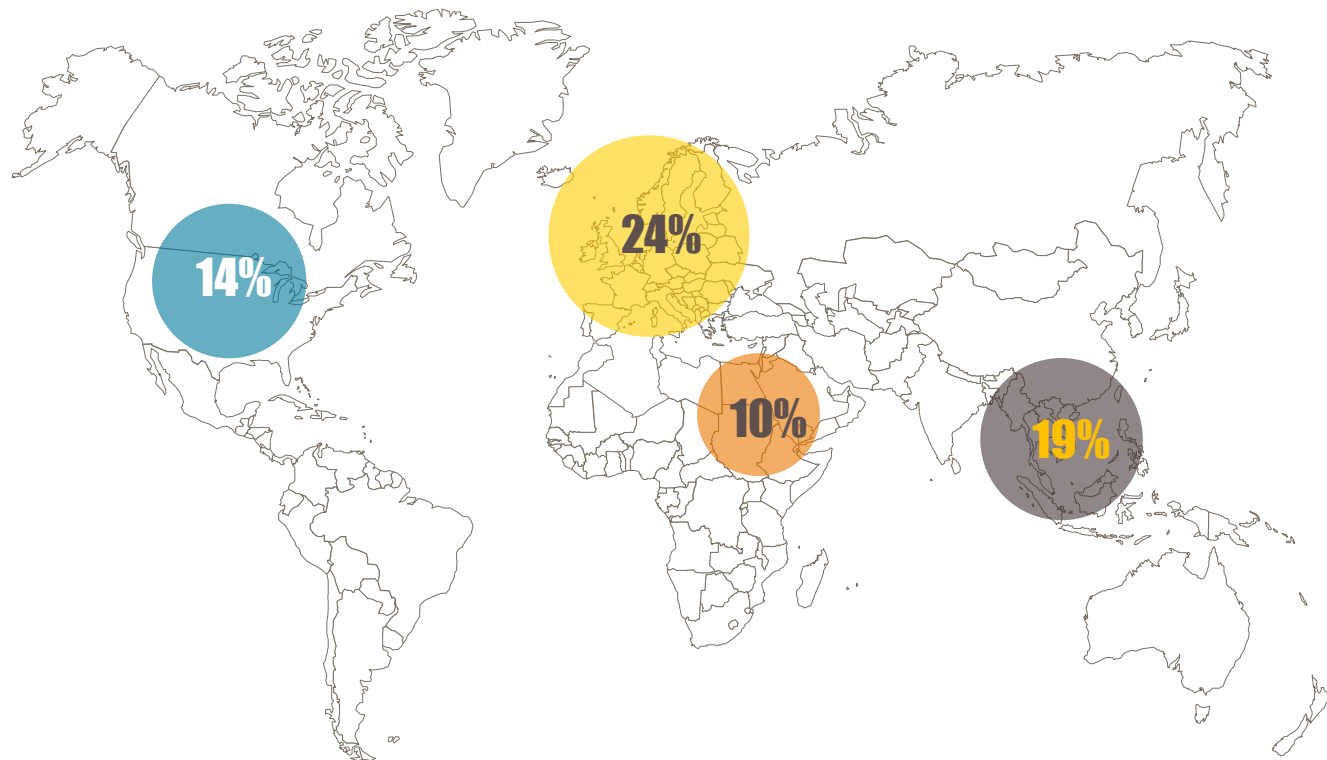
Structurer notre croissance Echanger et partager Etendre notre territoire

Fédérer et coordonner les équipes Transmettre sereinement Travailler notre image

Accélérer harmonieusement notre développement



Les Accélérés et l'international



24%

des entreprises exportent

14%

ont des implantations internationales

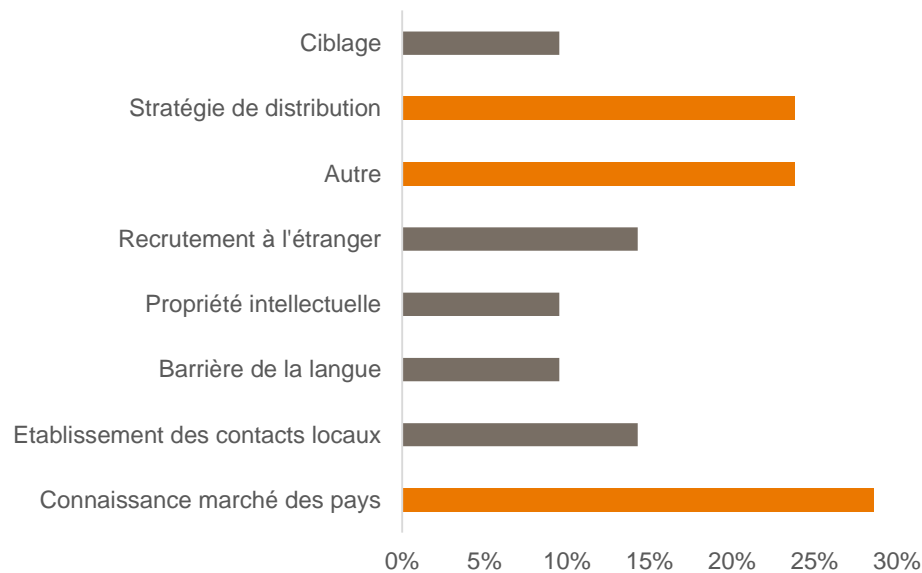
18

personnes en moyenne dans les implantations



Les Accélérés et l'international

Challenges rencontrés par les PME dans leur développement à l'international



29%

des PME ont des projets de développement à l'international dans l'année à venir

29%

des PME ont traduit leur site internet

10%

des PME ont déjà eu recours au VIE



Les Accélérés et la **gouvernance**

Des instances déjà en place

57%

ont mis en place un CODIR/ COMEX

52%

ont mis en place un conseil d'administration

Gouvernance et RSE

43%

considèrent la gouvernance comme un enjeu de RSE

48%

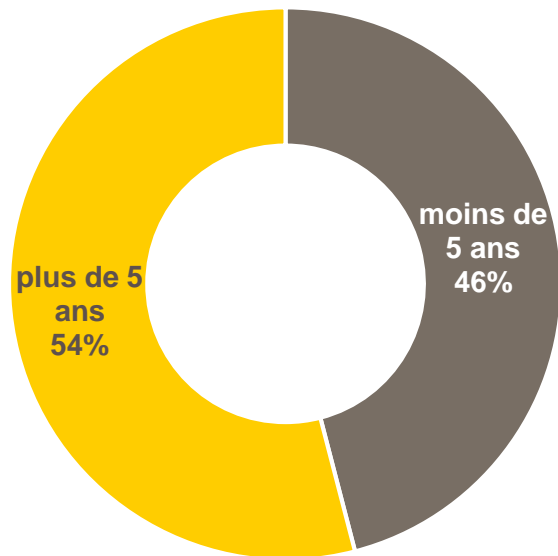
ont un projet lié à l'évolution de leur gouvernance d'ici 18 mois



Les Accélérés et les enjeux de **transmission**

A quel horizon souhaitez-vous transmettre ?

.....



**Assurer le passage
de témoin à la
génération suivante**



Les Accélérés et la RSE

Politique environnementale

72 %

jugent leur
entreprise **MATURE**
en matière
environnementale

61 %

ont des projets
environnementaux
dans les 5
prochaines années

Politique sociétale

67 %

jugent **MATURE** la
politique sociétale
de leur entreprise

43 %

ont des projets
sociétaux dans les
5 prochaines
années

Politique sociale

83 %

jugent **MATURE**
la politique
sociale de leur
entreprise

67 %

ont des projets
sociaux dans les
5 prochaines
années

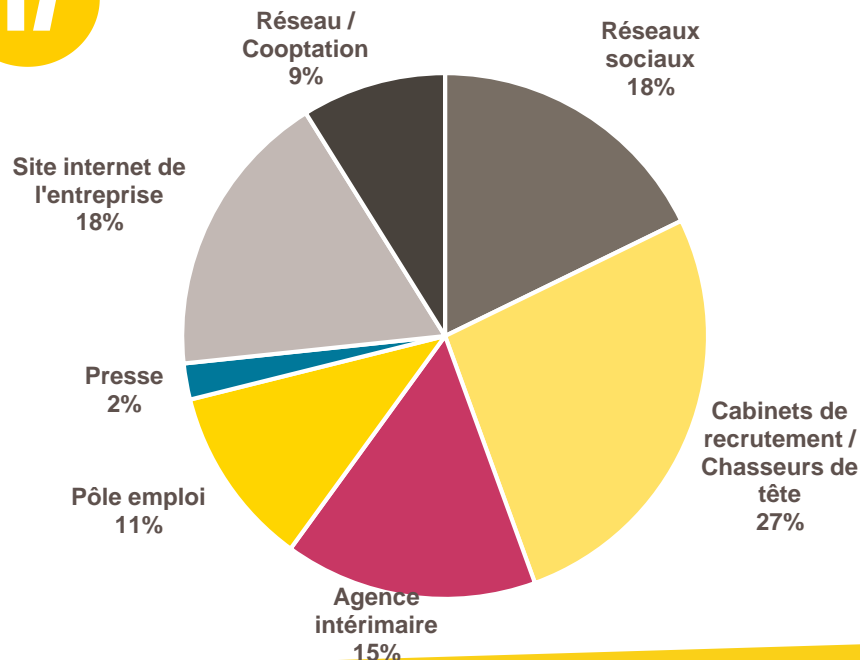


Les Accélérés et le **recrutement**

Recrutements envisagés et canaux privilégiés

17

Recrutements prévus en moyenne en 2020



Difficultés et axe d'amélioration

76 %

ont des difficultés à recruter



Manque de candidats



Inadéquation des profils



Marque employeur insuffisamment valorisée*

1

Ouvriers qualifiés (67%)

2

Commerciaux (52%)

3

Cadres experts (33%)

Seules

24 %

ont travaillé sur leur marque employeur



Les Accélérés et la stratégie

43 %

des dirigeants
déclarent
avoir
formalisé leur
stratégie

43 %

déclarent avoir
formalisé leur
business plan

19 %

déclarent avoir
mis en place des
indicateurs de
suivi de leur plan
stratégique



Les Accélérés et la **croissance externe**

Des opportunités déjà exploitées et des ambitions à court terme

67 %

ont déjà
réalisé une ou
plusieurs
opérations de
croissance
externe



Rachat (67%)



Fusion (19%)



Fusion-Absorption (24%)

62 %

envisagent de
réaliser une
croissance
externe dans
les 5 ans

Les principaux challenges rencontrés à mettre sous contrôle à l'avenir

1

Prix d'acquisition trop élevé (29%)

2

Sous estimation du temps et des coûts
d'intégration (24%)

3

Identification des cibles (14%)



Les Accélérés et les opérations

Mettre en place des processus et outils de suivi

38 %

des PME mesurent
leur performance
Qualité / Coûts /
Délais

52 %

ont déjà reçu une
certification ou un
label

Evaluer l'excellence des opérations

81 %

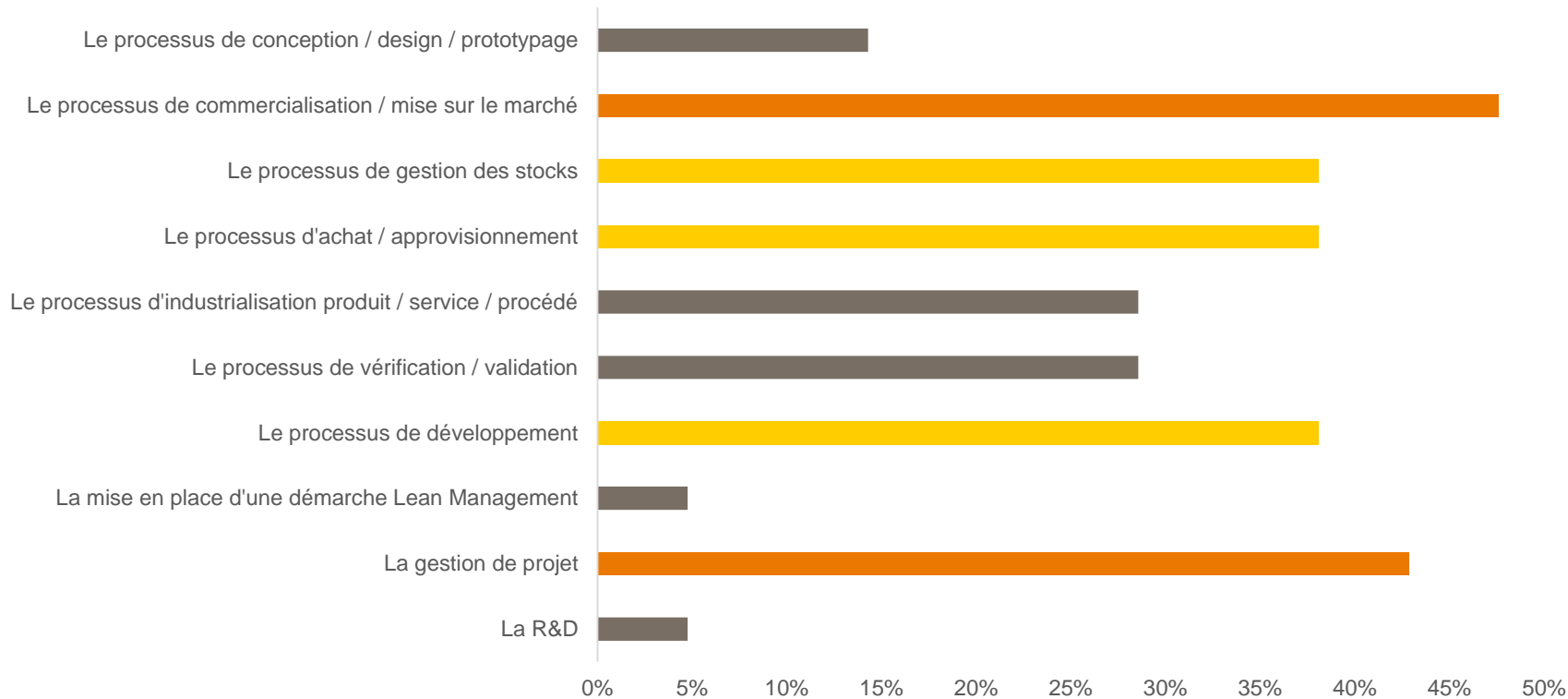
n'ont pas développé
de programme
d'excellence
opérationnelle

62 %

n'ont pas de gestion
prévisionnelle des
capacités et des
ressources



Les objectifs des Accéléérés

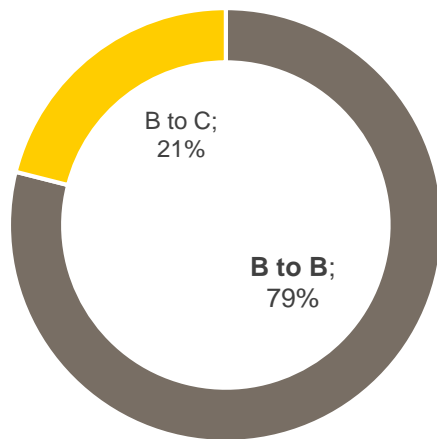




Les Accélérés et leurs clients

La relation client

Une majorité d'entreprises B2B



48 %

souhaitent se positionner sur de nouveaux marchés d'ici 2021

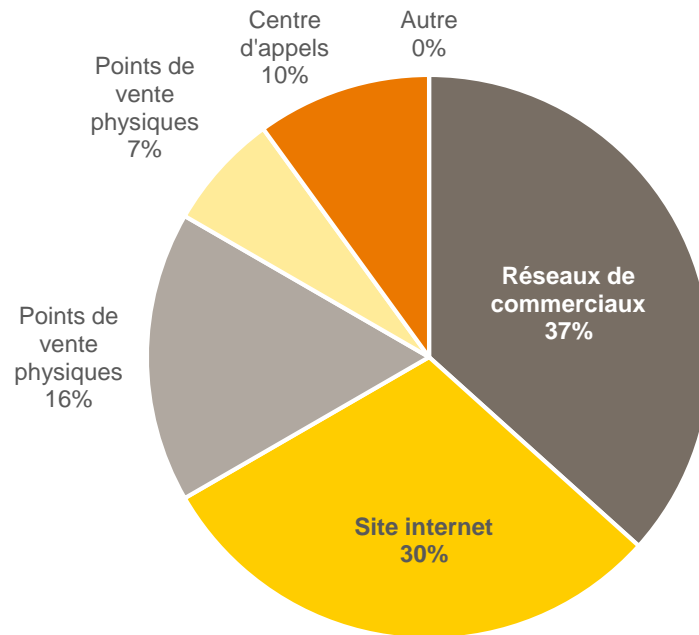
24 %

ont un outil de segmentation clients

10 %

ont une stratégie de fidélisation clients

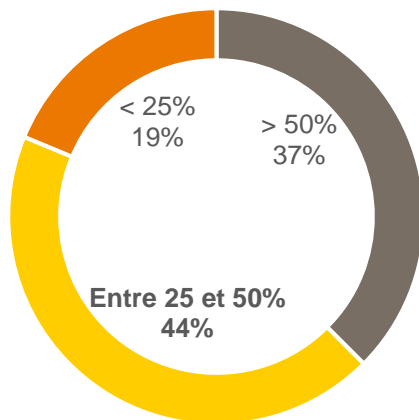
Les principaux canaux d'acquisition clients





Les Accélérés et leurs fournisseurs

Part des achats dans le chiffre d'affaires



Critères de sélection des fournisseurs

1

Technicité de leurs solutions / produits
62%

2

Prix
57%

3

Proximité géographique
Processus qualité
48%

24 %

mesurent la performance de leurs fournisseurs

1

Qualité
28%

2

Respect des délais
24%

3

Disponibilité des produits
Performance du SAV
19%



Les Accélérés et l'innovation

Activités Recherche & Développement

19 %

des entreprises
disposent d'un
service R&D

14 %

des PME sont
impliquées
dans des
sujets R&D

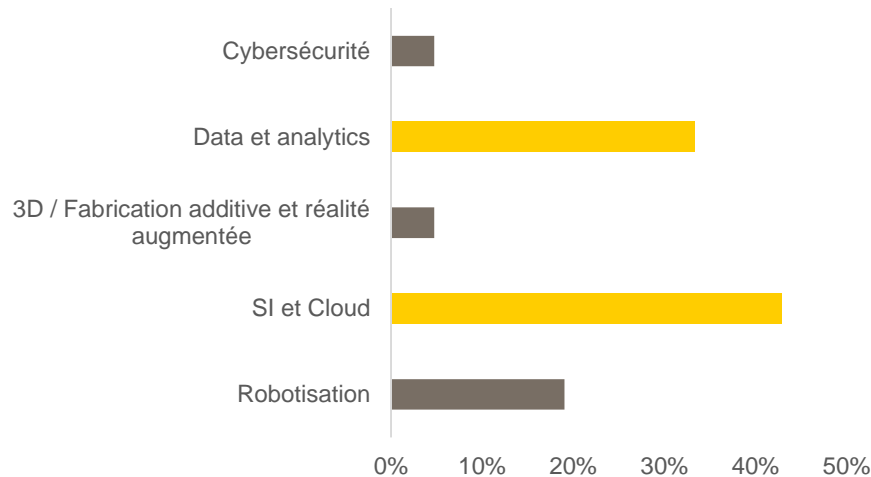
10 %

ont une
politique de
dépôt et suivi
des brevets

14 %

ont mis en
place une
démarche
d'innovation
en interne

Démarches Industrie du futur engagées





Les Accélérés et le digital

Le Digital est considéré comme un levier pour

Produire



Vendre



Communiquer



Piloter



67%

des PME ont des
projets de
digitalisation dans
l'année à venir

43%

des PME ont
un service ou
un responsable
des questions
digitales



Les Accélérés et le marketing

Des leviers à activer sur la marque

57 %

ont déposé leur
marque

62 %

Possèdent un
service
marketing

Des stratégies encore peu formalisées

29 %

ont une stratégie de
marque formalisée

29 %

ont une stratégie de
communication
formalisée

dont

48 %

avec une
agence de
design



**SERVIR
L'AVENIR**

