

Bourgogne-Franche-Comté
accélérateur
PME



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

bpifrance

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

**PRÉSENTATION DE LA
PROMOTION 2020**

01.

**Photographie de la
promotion**

La Promotion 2

13 PME de croissance



COUBLANC



- ATOL CD
- COUBLANC STORES
- ELABOR
- LE CARRE MEDICAL
- MAISON COLIN SEGUIN
- METALLIANCE
- MGT
- MINOTERIE FOREST
- NOVIVUM
- PACKMAT
- TONNELLERIE ROUSSEAU
- VITABRI
- XNOV

La Promotion 2

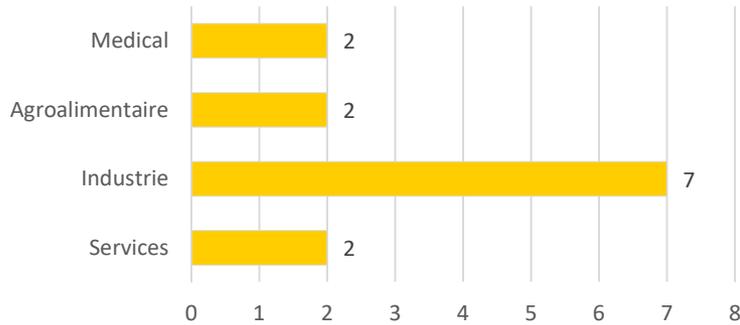
Secteurs et activités

Société	Dpt	Description de l'activité	Secteur
ATOL CD	21	Accompagne des organisations dans leur transformation digitale.	Services
COUBLANC STORES	71	conception, fabrication et commercialisation de matériel pour la protection solaire tels que des stores, pergolas bioclimatiques et pergolas toile.	Industrie
ELABOR	21	Bureau d'études spécialisé dans l'aménagement des territoires, ingénierie, expertise et conseil.	Services
LE CARRE MEDICAL	21	Techniciens de santé spécialisés dans la vente et la location de matériel médical pour les particuliers, les professionnels, et les collectivités.	Medical
MAISON COLIN SEGUIN	21	Implanté au cœur du vignoble Bourguignon, MCS élève et commercialise une trentaine d'appellations bourguignonnes.	Agroalimentaire
METALLIANCE	71	Construit des équipements pour la réalisation d'infrastructures dans le domaine des transports (tunnels, routes, voies ferrées, tramways, métros,...)	Industrie
MGR	90	Spécialisée dans la sous-traitance en usinage de grandes dimensions, en mécano-soudure, tôlerie fine, industrielle et collage de nid d'abeilles.	Industrie
MINOTERIE FOREST	71	Le moulin de Coureau de la Minoterie Forest fabrique des farines boulangères de blés bio pour les boulangers.	Agroalimentaire
NOVIUM	71	Concepteur et constructeur d'engins pour infrastructures ferroviaires ainsi que d'équipements mécaniques hydrauliques et contrôle commande associés.	Industrie
PACKMAT	70	Propose des solutions s aux services environnement et de collecte des déchets; conçoit et réalise également des systèmes de manutention de charges lourdes.	Industrie
TONNELLERIE ROUSSEAU	21	Créée en 1954 en Bourgogne, fabrique en effet des tonneaux, des foudres ou encore des cuves de vinification et/ou d'élevage.	Industrie
VITABRI	25	Spécialiste de la vente et de la location de tente pliante professionnelle.	Industrie
XNOV	70	Spécialiste dans la conception, la fabrication, et la vente de prothèses orthopédiques implantables de hanche et de genou.	Medical

Les Accélérés en bref

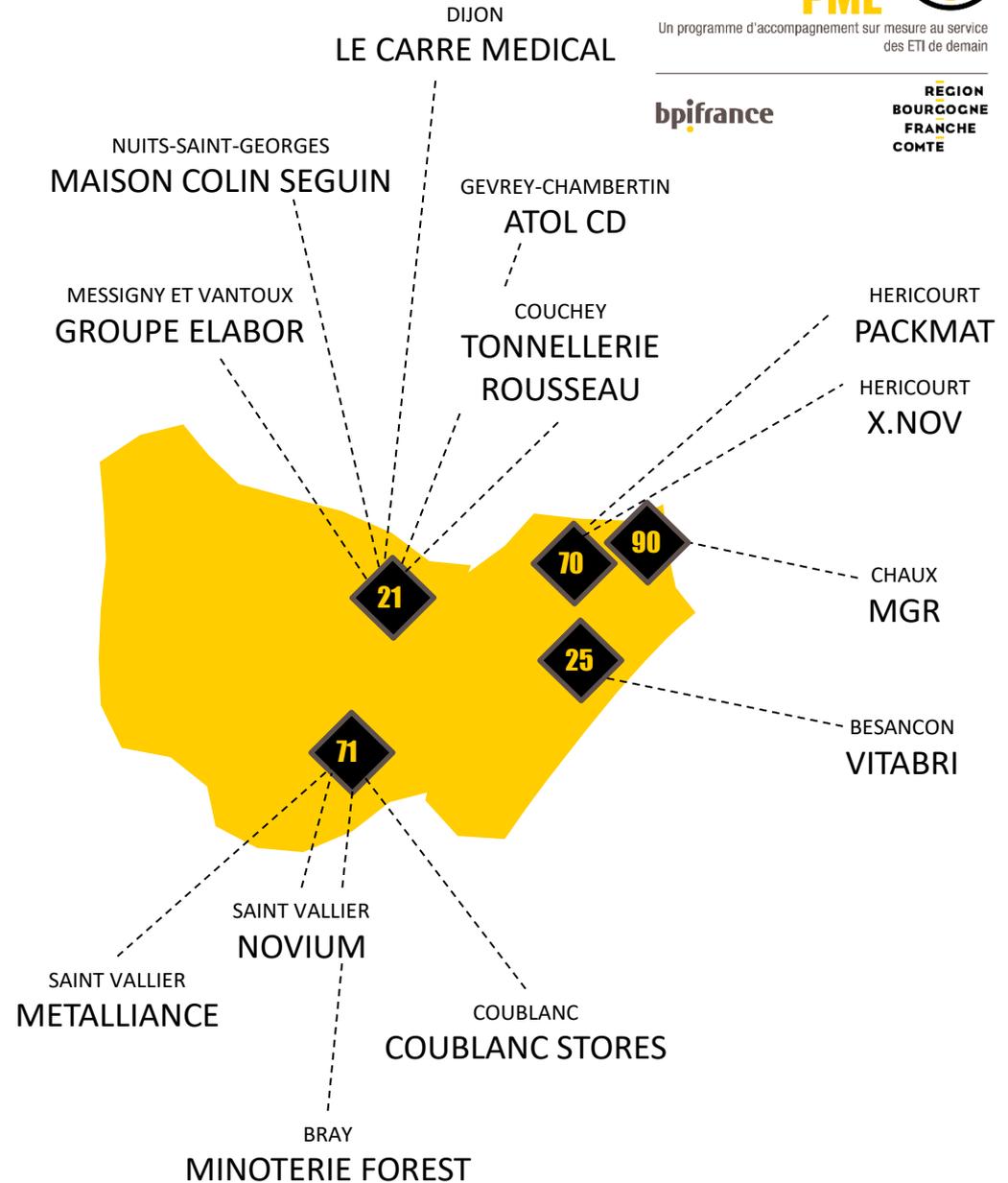
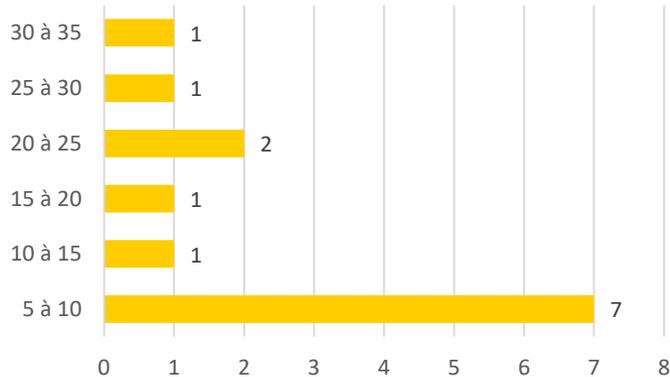
Le secteur industriel est le plus représenté

Secteurs d'activités



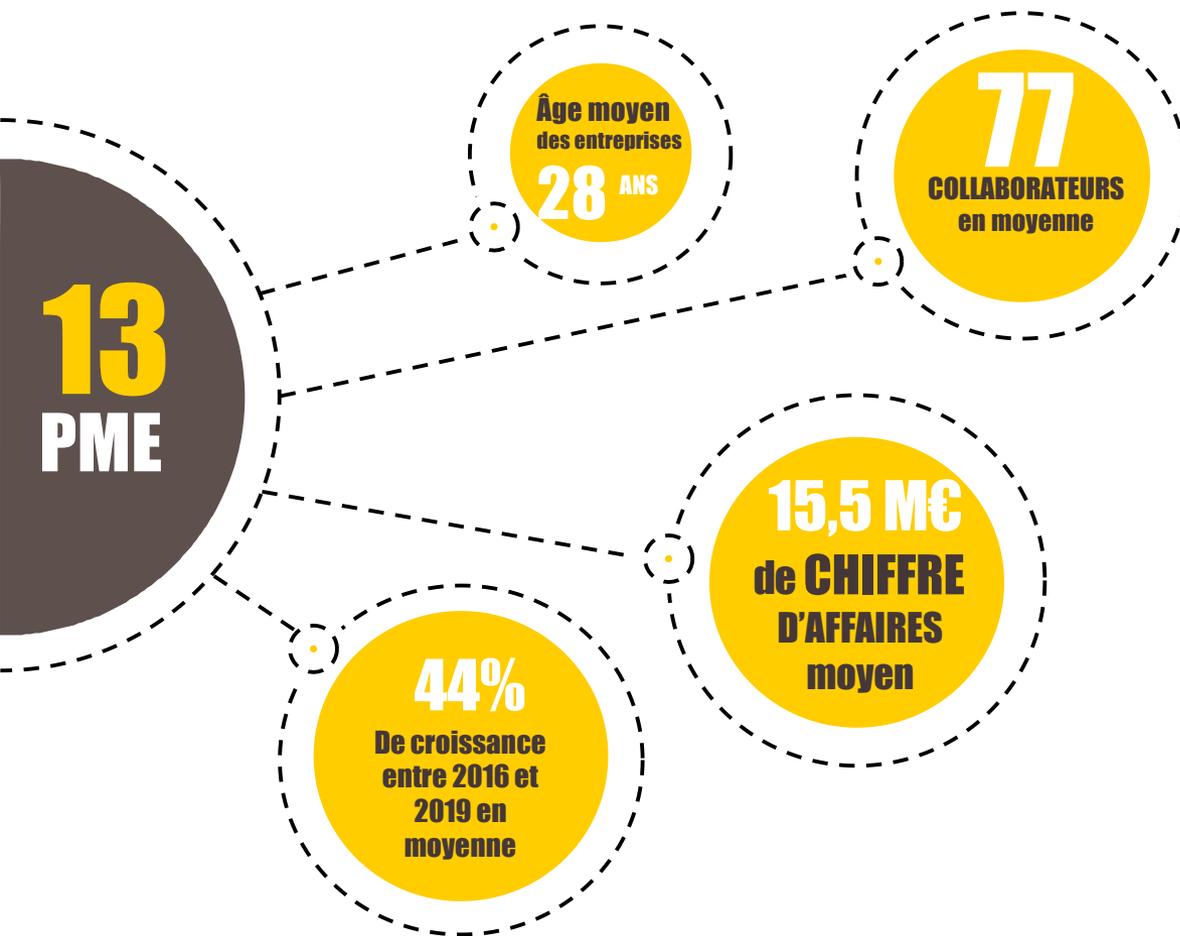
Représentation en termes de CA (M€)

Représentation du CA (M€)

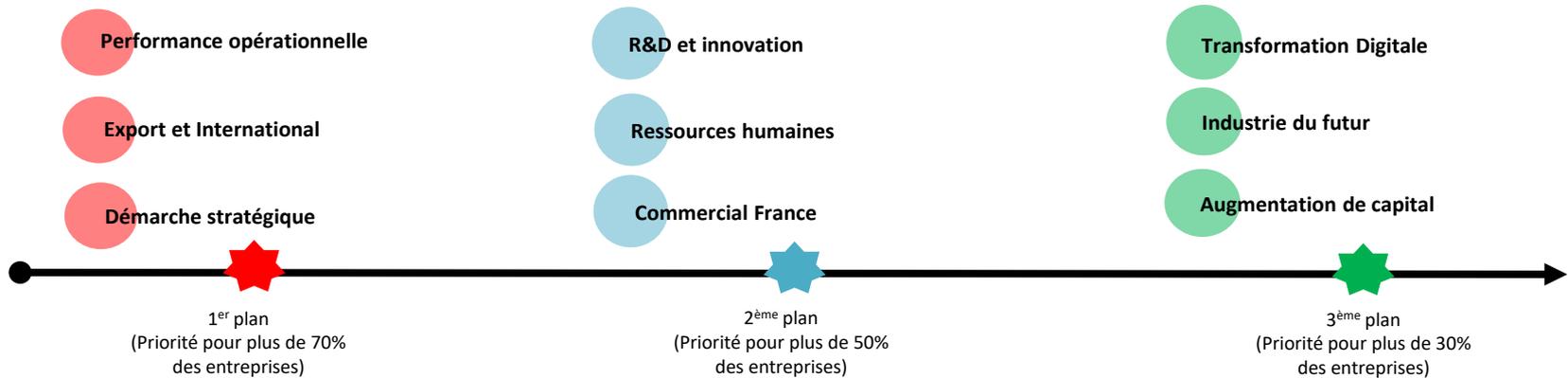


13 PME de la région

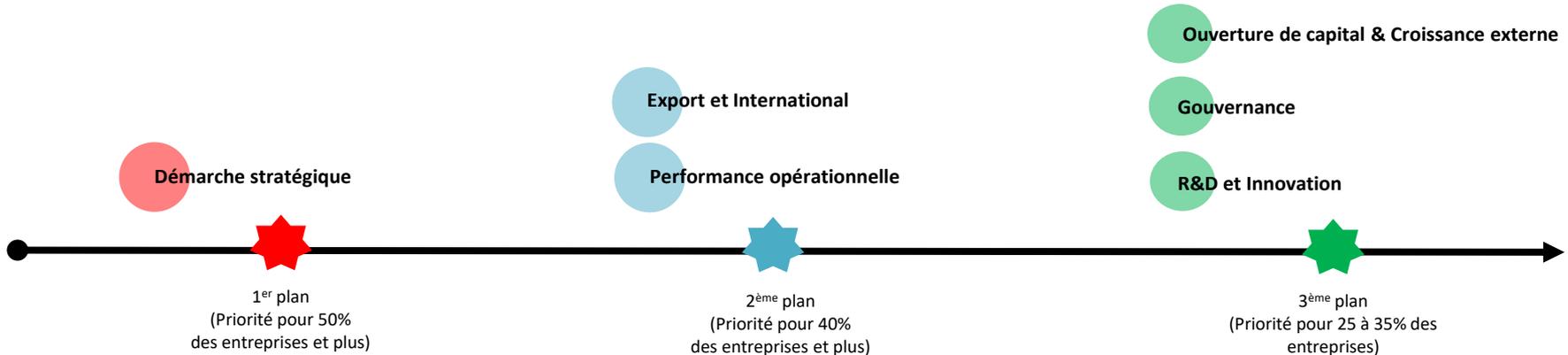
Qui créent de la valeur



Les **priorités des Accélérés** en matière de croissance pour les 2 ans



Les **sujets que les Accélérés souhaitent aborder** dans le cadre du programme



La motivation des Accélérés en quelques mots



« Structurer notre stratégie »

« Trouver des leviers d'amélioration »

« Se former avec d'autres chefs d'entreprises »

« Echanger avec d'autres entreprises pour prendre du recul »

« Bénéficier d'un regard externe pour accompagner notre croissance »

« Structurer notre démarche de développement »

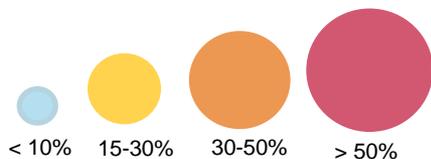
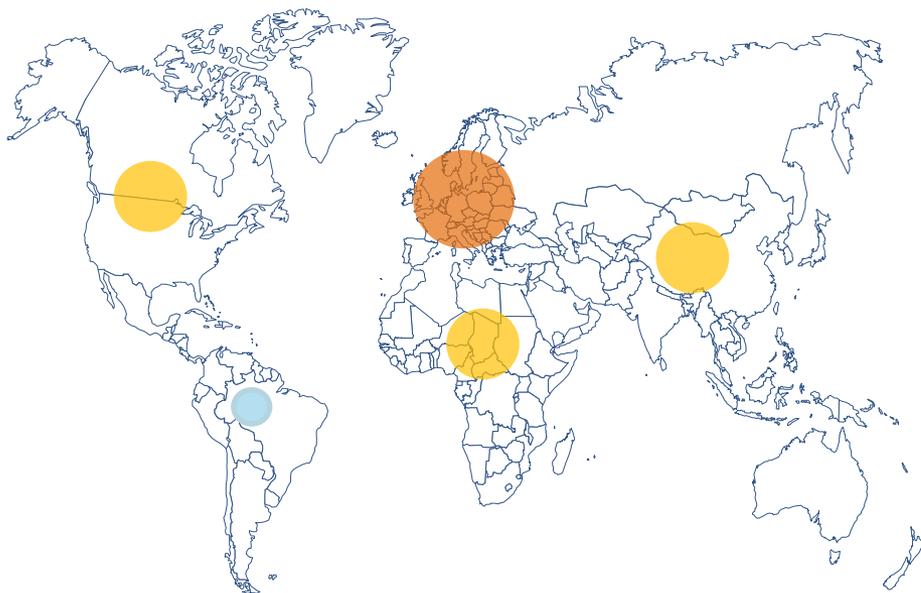
« Créer une cohésion entre les entités du groupe via une démarche commune »

02.

**Panorama des enjeux
et des attentes**

Les Accéléérés et l'international

Des entreprises **présentes** à l'international



% des entreprises **exportant** dans la zone

42%
Des entreprises
exportent

25%
Des entreprises
ont au moins
1 implantation
à l'international



Top 5 des pays de présence :

- Belgique
- Suisse
- Espagne
- Italie
- Allemagne

58%
Des entreprises ont
1 projet de
développement
à l'international



Top 2 des zones cibles:

- Europe
- Afrique et Moyen Orient

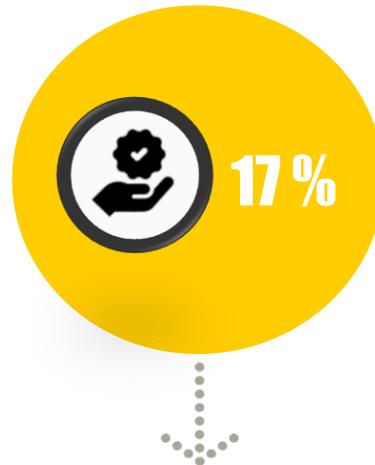
Les Accélérés et **l'international**

L'international, une priorité de croissance identifiée

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



25% des entreprises ont traduit leur site internet en plusieurs langues



... Des entreprises déclarent avoir déposé leur marque dans plusieurs pays



Etablissement de contacts locaux
(pour 46% des entreprises)



Stratégie de distribution
(pour 46% des entreprises)



Connaissance marché des pays
(pour 38% des entreprises)



Ciblage
(pour 31% des entreprises)

Les Accéléérés et le **recrutement**

Quelques difficultés à trouver les **bons candidats**



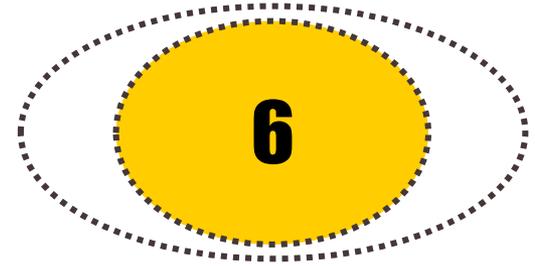
50% des entreprises ont des **difficultés à recruter**

Les plus grandes **difficultés** concernent le poste de **Commercial** pour **17%** d'entre elles

Principales difficultés identifiées :

Manque de candidats : **42%**

Inadéquation des profils : **36%**



Est le nombre moyen de **recrutements par entreprise** espérés pour **l'année à venir**

Principaux canaux de recrutement

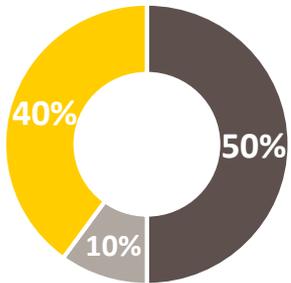
Réseaux sociaux	Agence d'intérimaires	Réseaux Cooptation	Sites d'emplois
89%	67%	56%	56%

Les Accélérés : **gouvernance & transmission**

Des patrons qui dirigent **majoritairement seul**

La transmission, un sujet fort pour les années à venir

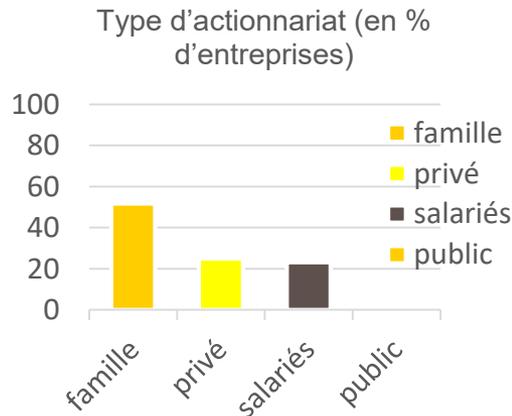
... avec un comité de direction



- Dirige seul
- Sous l'autorité d'un président
- Plus de 2 associés

70% ont mis en place un **comité de direction** ou exécutif

80% ont déjà effectué une levée de fonds



78% déclarent au moins 1 actionnaire de type « familial »

42%
Des dirigeants envisagent une transmission de leur entreprise d'ici 10 ans

28 ans
d'âge moyen des entreprises

1921
fondation de **MINOTERIE FOREST**
doyen de la promo

Les Accélérés & la **croissance externe**

Des sujets de **croissance externe** imminents

17%
des entreprises
ont déjà réalisé une
opération de
croissance externe

42%
souhaitent réaliser
une opération de
croissance externe
dans les 5 ans

3 principales difficultés rencontrées lors des opérations de croissance externe

1

Sous-estimation du temps et
des coûts d'intégration
(pour 75% des entreprises)

2

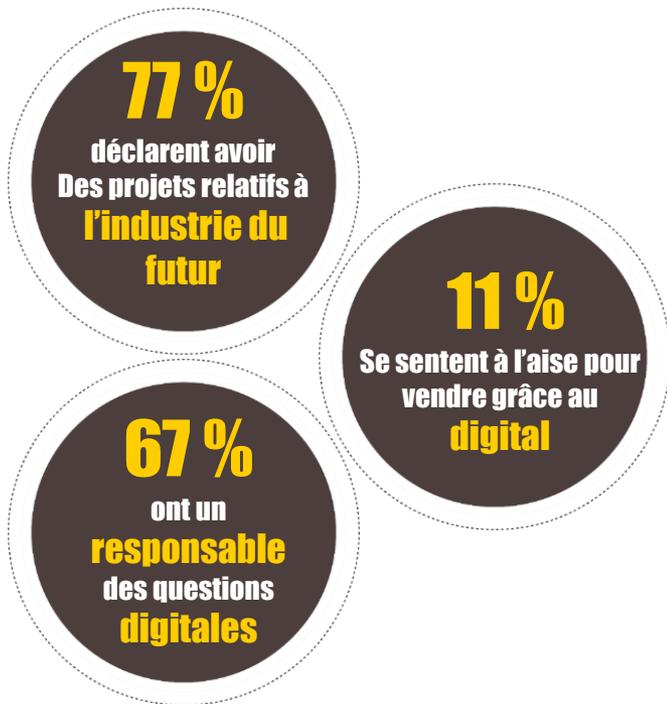
Prix d'acquisition trop élevé
(pour 25% des entreprises)

3

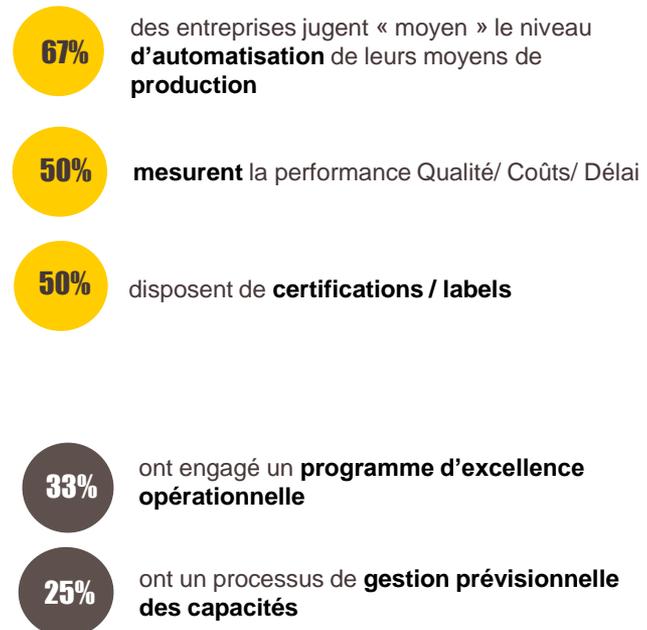
Départ de salariés clés
(pour 25% des entreprises)

Les Accélérés : le **digital** & les **opérations**

Le **digital**, un enjeu identifié restant à développer



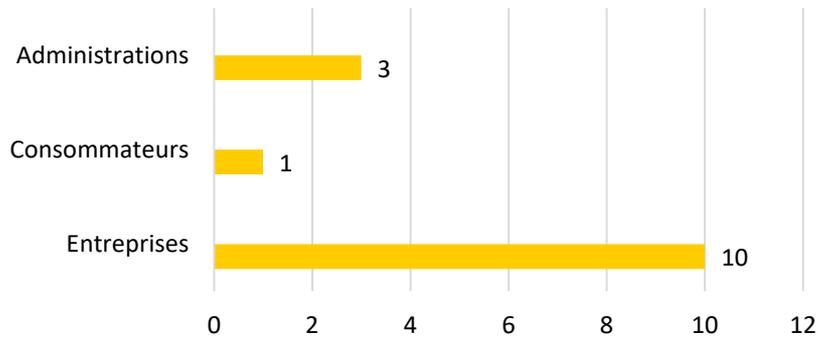
Les **opérations**, des démarches engagées



Les Accélérés : leurs clients & leurs fournisseurs

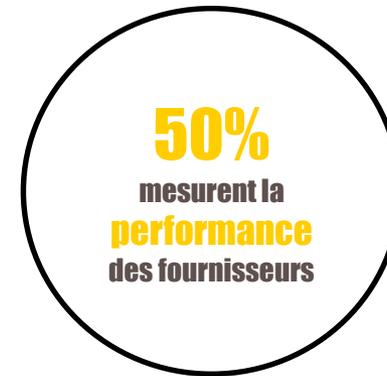
Leurs clients

Majoritairement du B2B



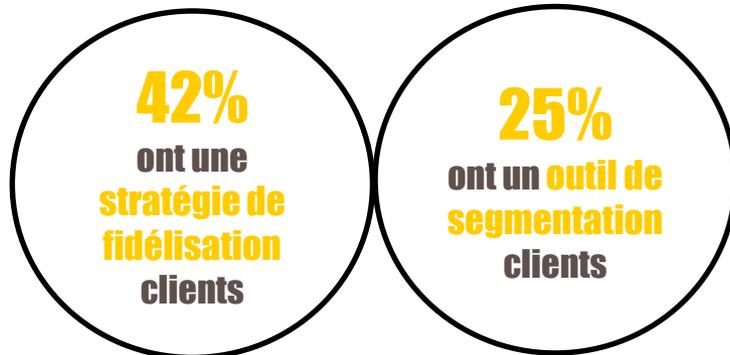
Leurs fournisseurs

Des fournisseurs évalués

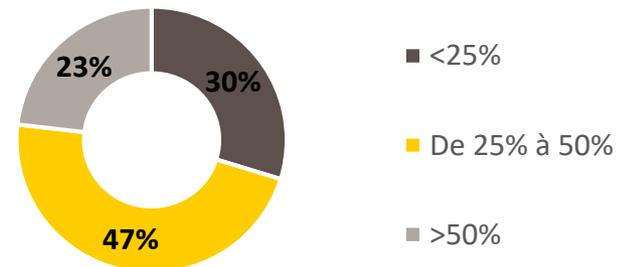


Principaux critères de sélection

- 1** PROCESSUS QUALITE (Certification / Label) (pour 83% des entreprises)
- 2** CONFORMITE (pour 67% des entreprises)
- 3** RESPECT DES DELAIS (pour 67% des entreprises)



Quelle part des achats par rapport au CA ?



Les Accélérés : la **marque** & la **RSE**

Une sensibilité à la **question de la marque** qui peut être développée



RSE, une prise de conscience, un **engagement à poursuivre**

En matière de gouvernance

89%

Des dirigeants considèrent la **gouvernance** comme un enjeu RSE

En matière environnementale

60%

Des dirigeants ont des projets de **démarches environnementales** dans les 12 à 18 prochains mois

20%

Des dirigeants déclarent avoir une **politique environnementale** dynamique

En matière sociale

20%

Des dirigeants considèrent que leur activité a **un impact social**

Bourgogne-Franche-Comté
accélérateur
PME



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

bpifrance

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

MERCI !