

bpifrance

 **île de France**

accélérateur
PME industrielles



Un accompagnement sur mesure au service des ETI de demain

bpifrance

 **île de France**

Un programme qui s'inscrit dans une politique régionale : la stratégie Smart Industrie

Axe 1

- Projeter les entreprises vers l'Industrie du Futur et former aux besoins de demain

Axe 2

- Attirer et favoriser le maintien des activités industrielles en IDF

Axe 3

- Dynamiser l'image de l'industrie francilienne

L'accélérateur en un clin d'oeil

21 PMI
sélectionnées pour
leur potentiel de
croissance

de la Région IDF

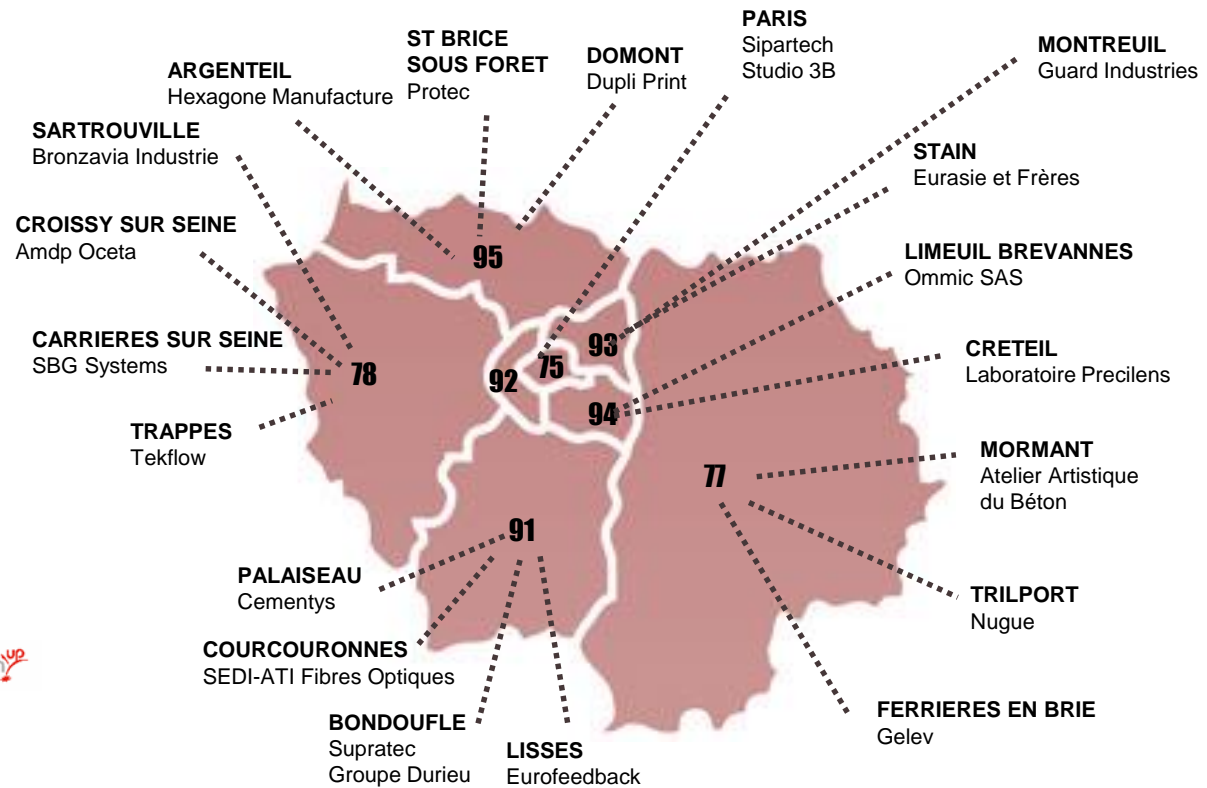
- + de 200 PME et ETI **accélérées** par Bpifrance sur toute la France
- **29% de croissance** du CA de la 1^{ère} promotion en 2 ans*
- **100% des dirigeants** recommandent le programme Accélérateur*



* Suite à l'enquête menée par Bpifrance auprès de la 1^{ère} promotion Accélérateur PME

La 1^{ère} Promotion

21 PME de croissance

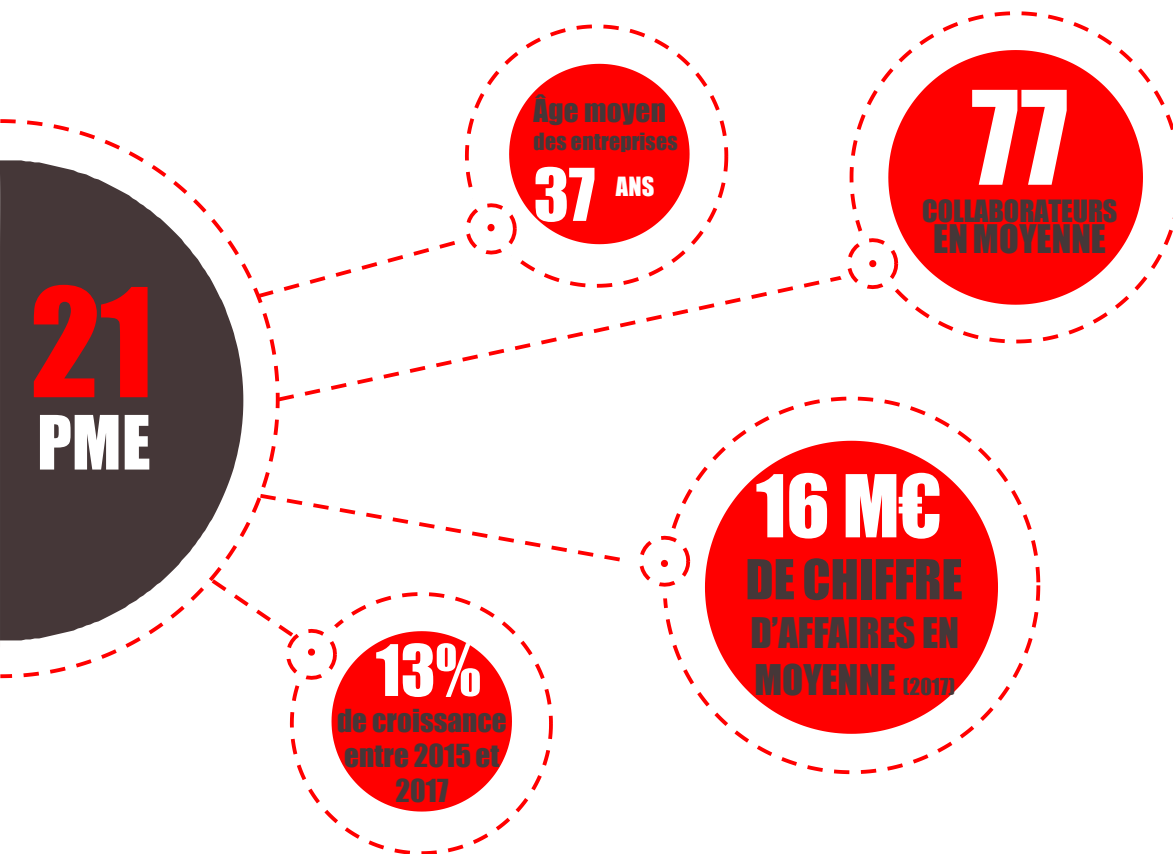


- AMDP OCETA
- ATELIER ARTISTIQUE DU BETON * îledeFrance pm^{up}
- BRONZAVIA INDUSTRIE * îledeFrance pm^{up}
- CEMENTYS
- DUPLI PRINT
- EURASIE ET FRERES
- EUROFEEDBACK * îledeFrance pm^{up}
- GELEV
- GROUPE DURIEU
- GUARD INDUSTRIE * îledeFrance pm^{up}
- HEXAGONE MANUFACTURE
- LABORATOIRE PRECILENS * îledeFrance pm^{up}
- NUGUE
- OMMIC SAS
- PROTEC * îledeFrance pm^{up}
- SBG SYSTEMS * îledeFrance pm^{up}
- SEDI-ATI Fibres Optiques * îledeFrance pm^{up}
- SIPARTECH
- STUDIO 3 B
- SUPRATEC * îledeFrance pm^{up}
- TEKFLOW



La 1^{ère} promotion : 21 PME de la région

Qui créent de la valeur



*sur l'échantillon des réponses
au 30 mai 2018

L'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

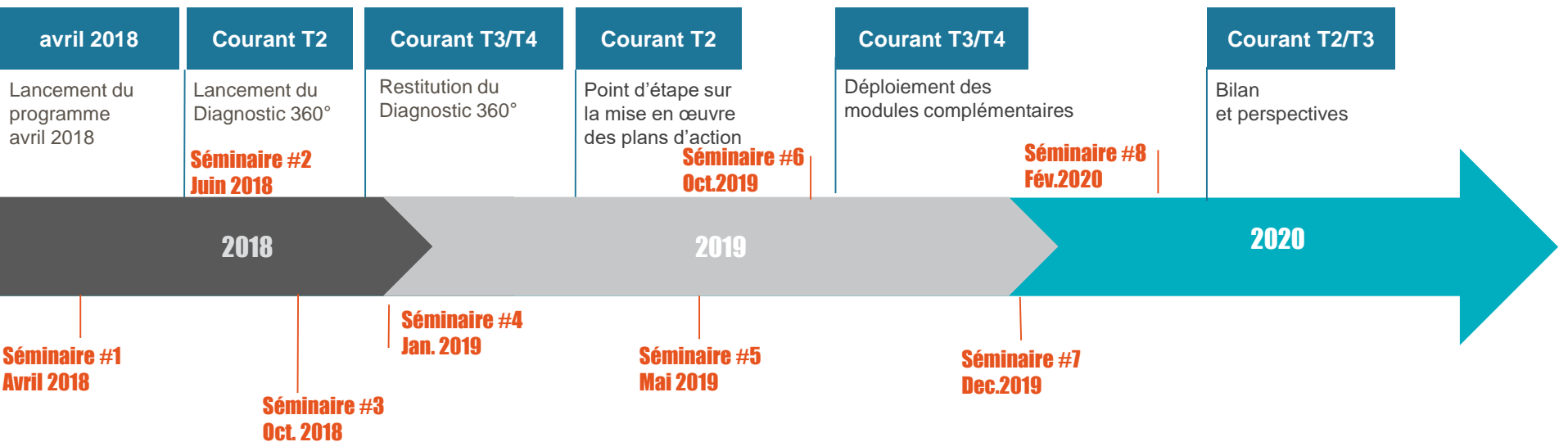
Nourrir votre réflexion stratégique
en participant à des séminaires thématiques



4

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

**Objectif: Transformer ses
ambitions de CROISSANCE**



CONSEIL

Diagnostic 360° + 2 modules complémentaires optionnels personnalisés

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

10 jours par module

UNIVERSITE

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



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

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 4.0

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



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 Centrale Supélec

- 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

31
modules

126
vidéos

CONTENU



Identifier les
leviers de
croissance

Intégrer
le digital dans sa
stratégie

Travailler
sur ses
problématiques
d'efficacité

Séminaire 1 : Stratégie et Nouveaux Business Models

3 et 4 Avril 2018

Séminaire 2 : Innovation et Industrie du futur

20 et 21 Juin 2018

Séminaire 3 : Performance opérationnelle, Lean Management

2 et 3 Octobre 2018

Séminaire 4 : Outils financiers et croissance externe

15 et 16 janvier 2019



Séminaire 5 : Gouvernance, leadership
28 et 29 mai 2019

Séminaire 6 : Marketing/branding – Développement commercial
1 et 2 octobre 2019

Séminaire 7 : RH / Marque employeur, RSE
3 et 4 décembre 2019

Séminaire 8 : Les enjeux de l'ETI de demain
4 et 5 février 2020

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 Ile-de-France

Intégration au **Club ETI IDF de la Région:**

- Lieu d'échange privilégié avec l'exécutif régional
- Echanges de bonnes pratiques entre pairs

PME 1

CASSIOPAE – Emmanuel GILLET
CODRA INGENIERIE – Eric ODDOUX
DIADEMYS – Fabrice TETU
ECRITEL – Thierry LOUAIL
KOBAS – Philippe GRENIER

LA MAISON DU WHISKY – Thierry BENITAH
LA PULPE – Patrick COHEN
LEOSPHERE – Alexandre SAUVAGE
LINAGORA – Alexandre ZAPOLSKY
MEDINGER ET FILS – Charles Edouard MEDINGER

MACH AERO – Fabien MALONDA
MGI FRANCE – Edmond ABERGEL
SURYS – Hugues SOUPARIS
TALENTSOFT – Jean Stéphane ARCIS
VECTRA STE – Bruno ROHMER

PME 2

A2IA – Jean Louis FAGE
ALBAN MULLER INTERNATIONAL – Geneviève BRIDENNE
AMPLITUDE TECHNOLOGIES – Gilles RIBOULET
ECOVADIS – Frédéric TRINEL
FOLIATEAM GROUP – Dominique BAYON
HESUS – Emmanuel CAZENEUVE
IGIENAIR – Evrard PONNAT
INSTITUT CAMEANE / ARCANCIL PARIS – Anne DELLEUR

KARDHAM – Jean François COUEC
LA FONDERIE – Marc Elie WEIL
NES – Raphaël ILLOUZ
NETATMO – Fred POTTER
SAVE – Cyril MONTANARI
SITES – Hervé LANCON
SOMEFLU – Alexandre LACOUR
STIMULUS – David MAHE

PME 3

AB TRADING - FINSBURY – Arnaud BRUILLON
ALTER SOLUTIONS ENGINEERING – Louis VACHETTE
DFM CAPITAL – Dan DJORNO
EUROBIO – Jean Michel CARLE
HL TRAD – Eric LE POOLE
IT-NEWVISION – Khalil JAHIDI
JEROME DREYFUSS – Rachel CHICHEPORTICHE
JINGHI – Bastien DAGUZAN

JPB SYSTÈME – Damien MARC
JUSTE A TEMPS – Didier RIAHI
NATEXO – Guillaume RAMBAUD
SAKURA INVEST – Rodolphe LANDEMAINE
NOVAE AEROSPACE – Cédric TAVEAU
SPAS – Patricia BERTHOMIER
SPLIO – Raphaël JORE
TELLIER GOBEL ET CIE – Anne Laure NABAT-FLECHER
TRAVELSOFT – Christian SABBAGH

ETI 1

BBL – Kaci KEBAILI
FINSECUR – Christophe BONAZZI
NEOEN – Xavier BARBARO
PARIS INN – Jean-Bernard FALCO
ST FINANCE – Jean Paul LEVEAUX
VISEO – Olivier DHONTE

ETI 2

BIO C BON – Thierry CHOURAQUI
ESI GROUP – Vincent CHAILLOU
LES PETITS CHAPERONS – Jean Emmanuel
RODOCANACHI
MK2 – Nathanaël KARMITZ