



PAYS DE LA LOIRE
Accélérateur

bpifrance



Région
PAYS DE LA LOIRE

PRÉSENTATION DE LA PROMOTION 2018



01. Photographie de la promotion

02. Panorama des enjeux et des attentes

01.

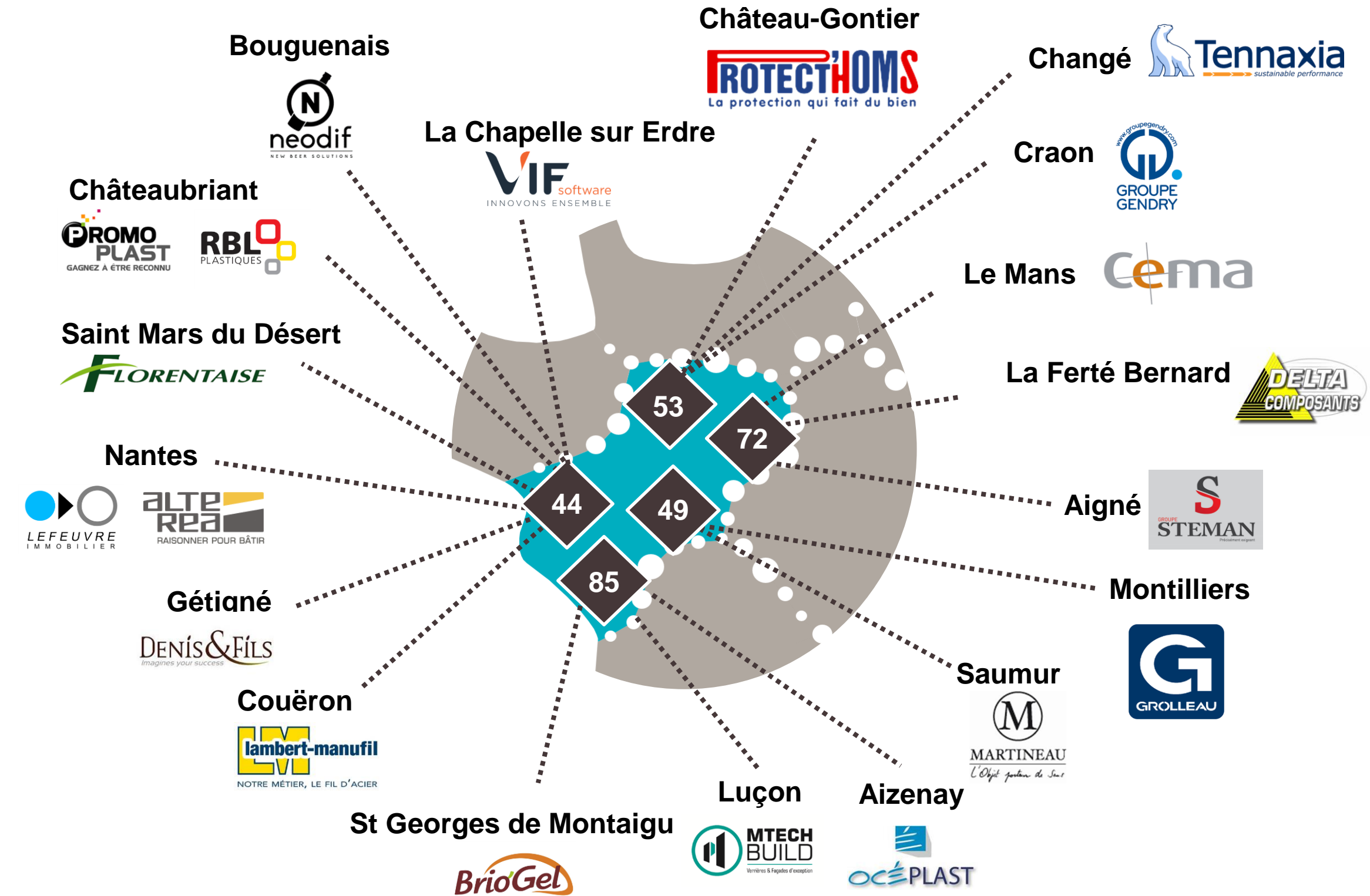
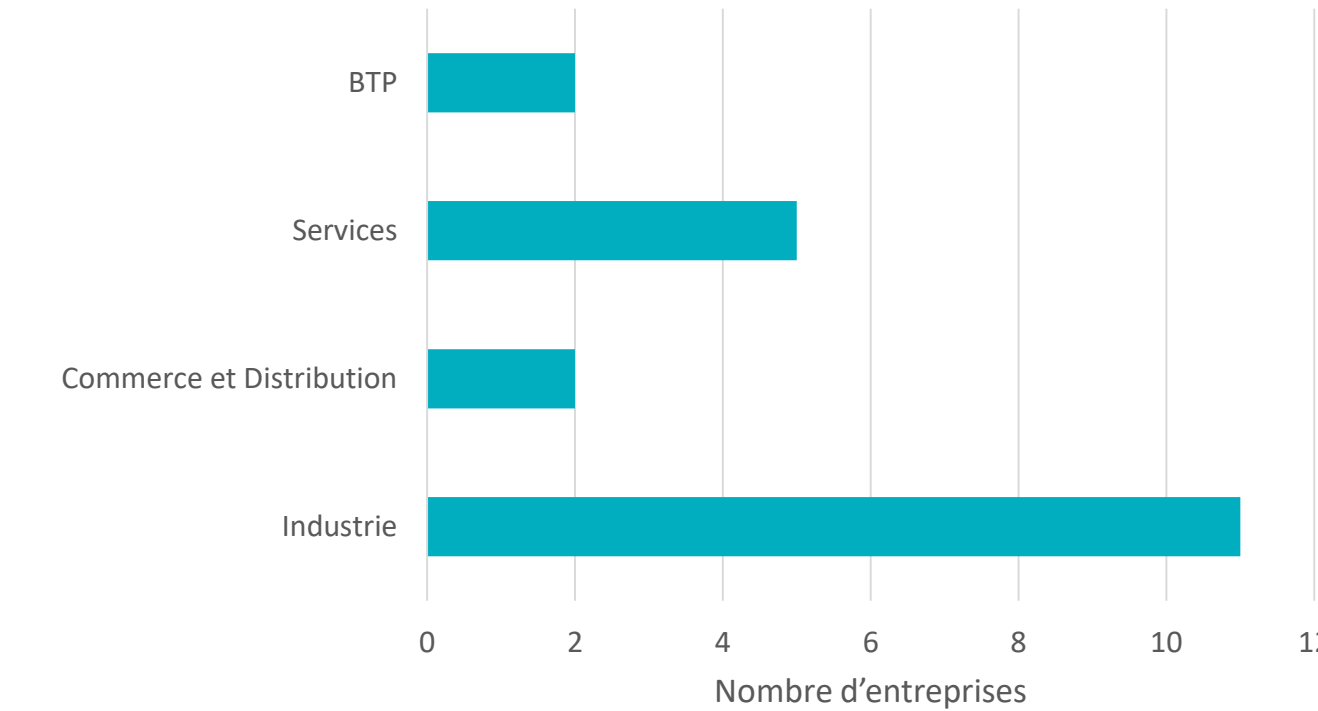
**Photographie de la
promotion**

La 2ème Promotion

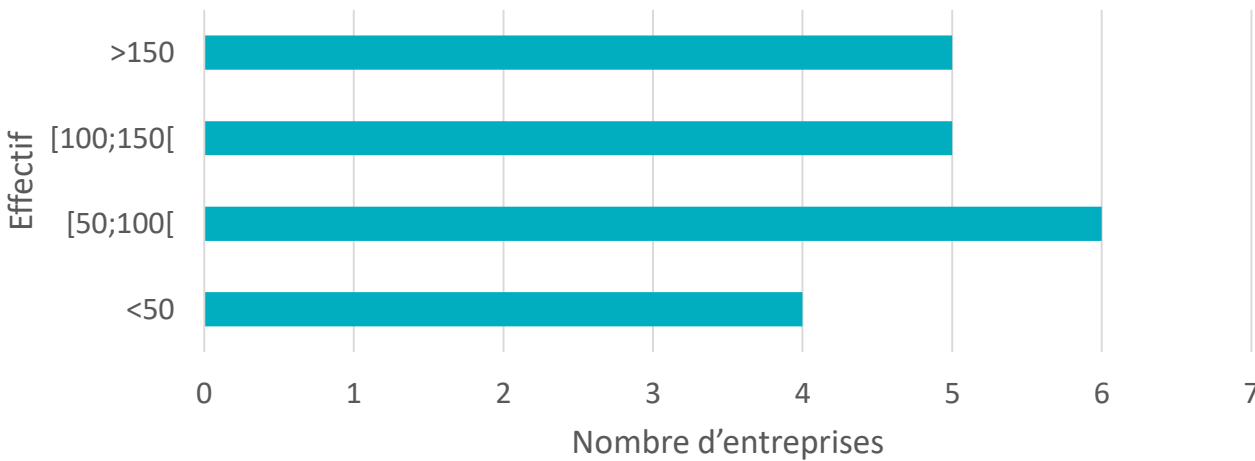
20 PME de croissance

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

L’industrie, secteur le plus représenté



Un effectif moyen de 107 employés



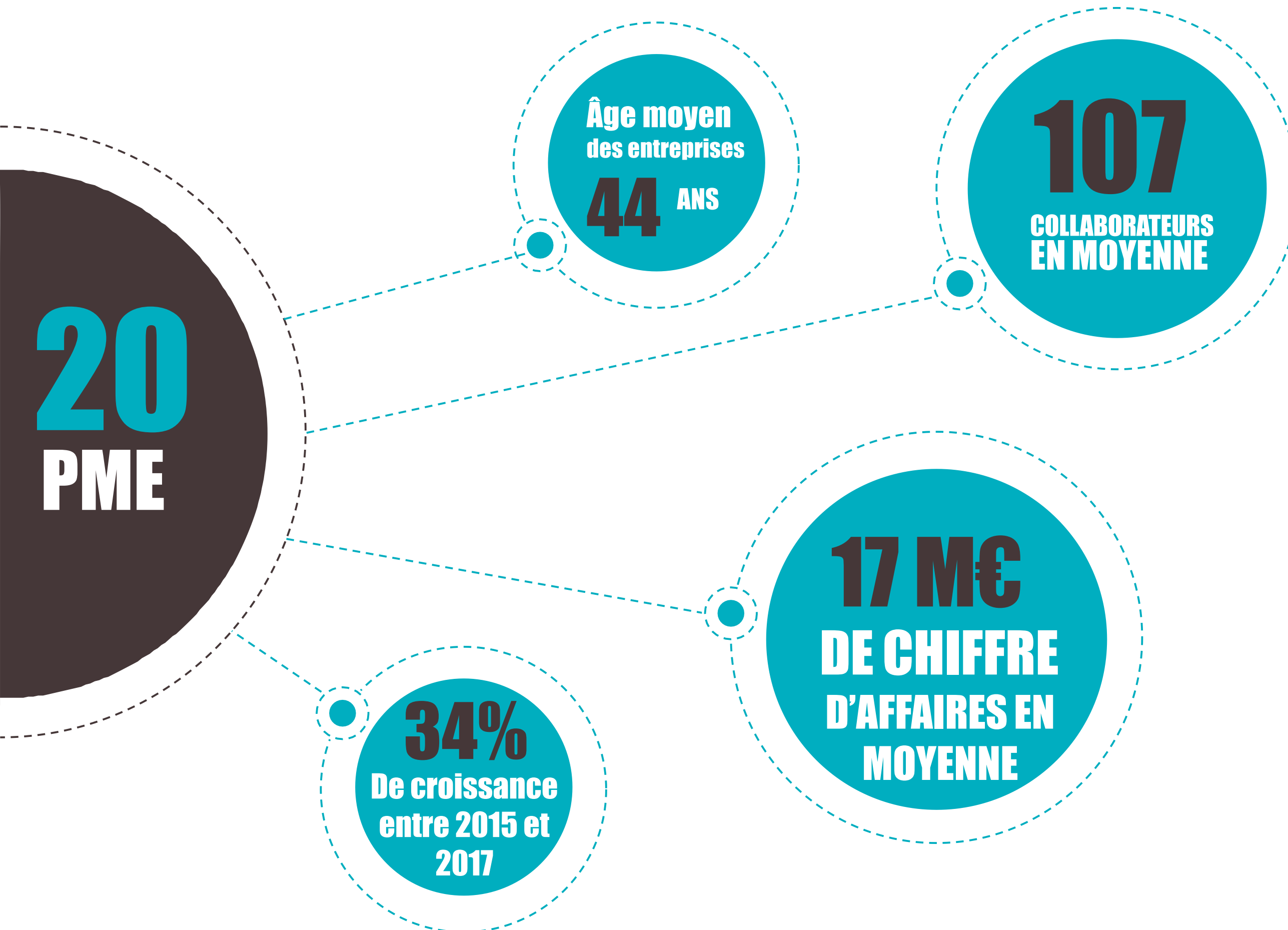
La Promotion

Secteurs et activités

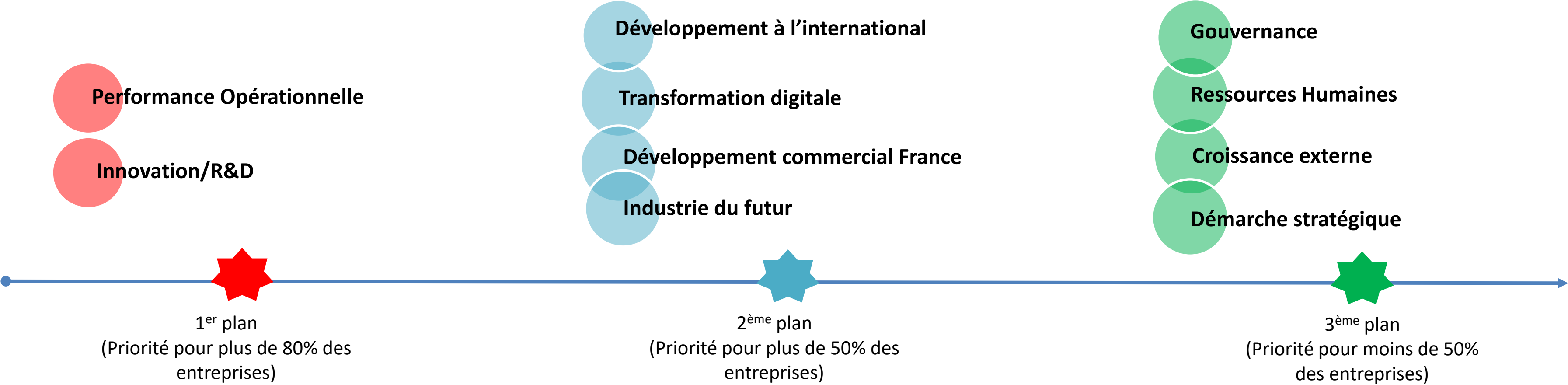
Raison sociale	Département	Secteur activité	Descriptif activité
ALTEREA	44	Services	Société d'ingénierie spécialisée dans l'audit de la performance énergétique des bâtiments.
BRIO'GEL	85	Agroalimentaire	Fabrication de recettes à façon, de pains (crus ou précuits) et brioches surgelés à destination des artisans boulangers, des collectivités, des professionnels de la restauration et de la grande distribution.
CEMA TECHNOLOGIES	72	Industrie;Services	Conception et réalisation de moules d'injection multi empreintes pour pièces techniques. Support à l'industrialisation (laboratoires de métrologie, centres d'essai, développement produits).
DELTA COMPOSANTS	72	Industrie	Transformation du fil et de la bande métallique / Micro-perçage / Gravure / Micro-usinage / Fabrication de faisceaux de câble/ Fabrication de sachets souples.
DENIS & FILS	44	Industrie	Société centenaire familiale spécialisée dans la fabrication de bougies et de diffuseurs de parfums d'intérieur pour le marché français et à l'export.
FLORENTAISE	44	Industrie	Florentaise est leader sur le marché français des terreaux, paillages et amendements.
GROUPE GENDRY	53	BTP, Industrie	le groupe Gendry est spécialisé dans les solutions BTP de forages dirigés, micro-réseaux, travaux sans tranchées, expertise réseaux et métallerie.
GROLLEAU SAS	49	Industrie	Conception et la fabrication d'armoires métalliques de distribution d'énergie, et de solutions de tôlerie intégrée dans des environnements sévères.
LAMBERT MANUFIL	44	Industrie;Commerces et distribution	Fabrication de fil d'acier, produits tréfilés et de pointes avec également une activité de distribution de clôtures métalliques pour les professionnels et les particuliers.
LEFEUVRE IMMOBILIER	44	Services	Gestionnaire immobilier, agence immobilière, exploitant de résidences abordables pour jeunes actifs et seniors et garant des logements loués à des intérimaires.
MARTINEAU	49	Industrie;Commerces et distribution	Conception et fabrication de petits objets porteurs de sens tels que des médailles religieuses et profanes, des articles de souvenirs, de la bijouterie précieuse, des pièces métalliques ou en bois pour les industries du luxe, des insignes d'appartenance et des objets de piété.
MTECHBUILD	85	BTP, Industrie	Conception et construction d'ouvrages architecturaux vitrés, à forte technicité (verrières).
NEODIF	44	Commerces et distribution	Fournisseur de bières bouteilles et fûts pour les professionnels (caves-bars, cavistes, entrepositaires, organisateurs d'événements).
OCEPLAST	85	Industrie	Conception, fabrication et distribution en multi canal d'aménagements extérieurs en composite PVC Recyclé / Anas de Lin. Conception et extrusion de profilés techniques en PVC rigide, expansé, ou en composite PVC recyclé/Anas de Lin à destination du BtoB Industriel.
PROMOPLAST	44	Industrie, services	Fabrication de tous supports de communication personnalisés pour les pharmacies et commerces de proximité (sacs et emballages, objets publicitaires, enseignes, signalétiques, affichage dynamique) + offre de services associés.
PROTECT'HOMS	53	Commerces et distribution	Distribution d'équipements de protection individuelle (EPI), sécurité et hygiène. Prestations de services associés (sérigraphie, broderie, SAV, formations sécurité).
RBL PLASTIQUES	44	Industrie	Conception, développement du thermoformage de produits plastiques sur mesure en fine et forte épaisseur, usinage, assemblage et parachèvement.
GROUPE STEMAN	72	Industrie	Découpe laser et jet d'eau, prestations de pliage, chaudronnerie, ajustage et montage pour proposer des sous-ensemble finis à ses clients.
TENNAXIA	53	Services	Offre de logiciels et prestations de conseils sur ces domaines RSE : management/reporting RSE, management de la conformité, gestion de l'énergie, réglementation sécurité/environnement, gestion des déchets.
VIF	44	Services	VIF crée et déploie des logiciels et applications web pour les industriels de l'agroalimentaire. Ses domaines d'intervention sont l'optimisation de la supply chain, solutions ERP, optimisation de la production/performance industrielle...

20 PME de la région

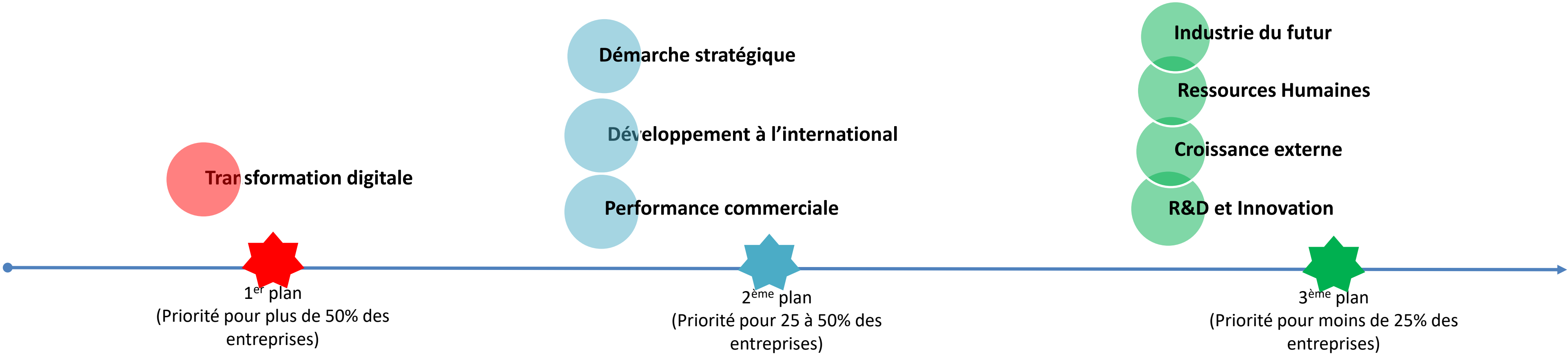
Qui créent de la valeur



Les priorités des Accélérés en matière de croissance



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



La motivation des Accélérés en quelques mots



« S'ouvrir vers l'extérieur »

« Organiser la passation le plus efficacement possible »

« Conforter une stratégie dans un monde complexe »

« Partager pour progresser »

« Un besoin de structuration très important, il faut muter rapidement »

« Accompagner le lancement d'une démarche export »

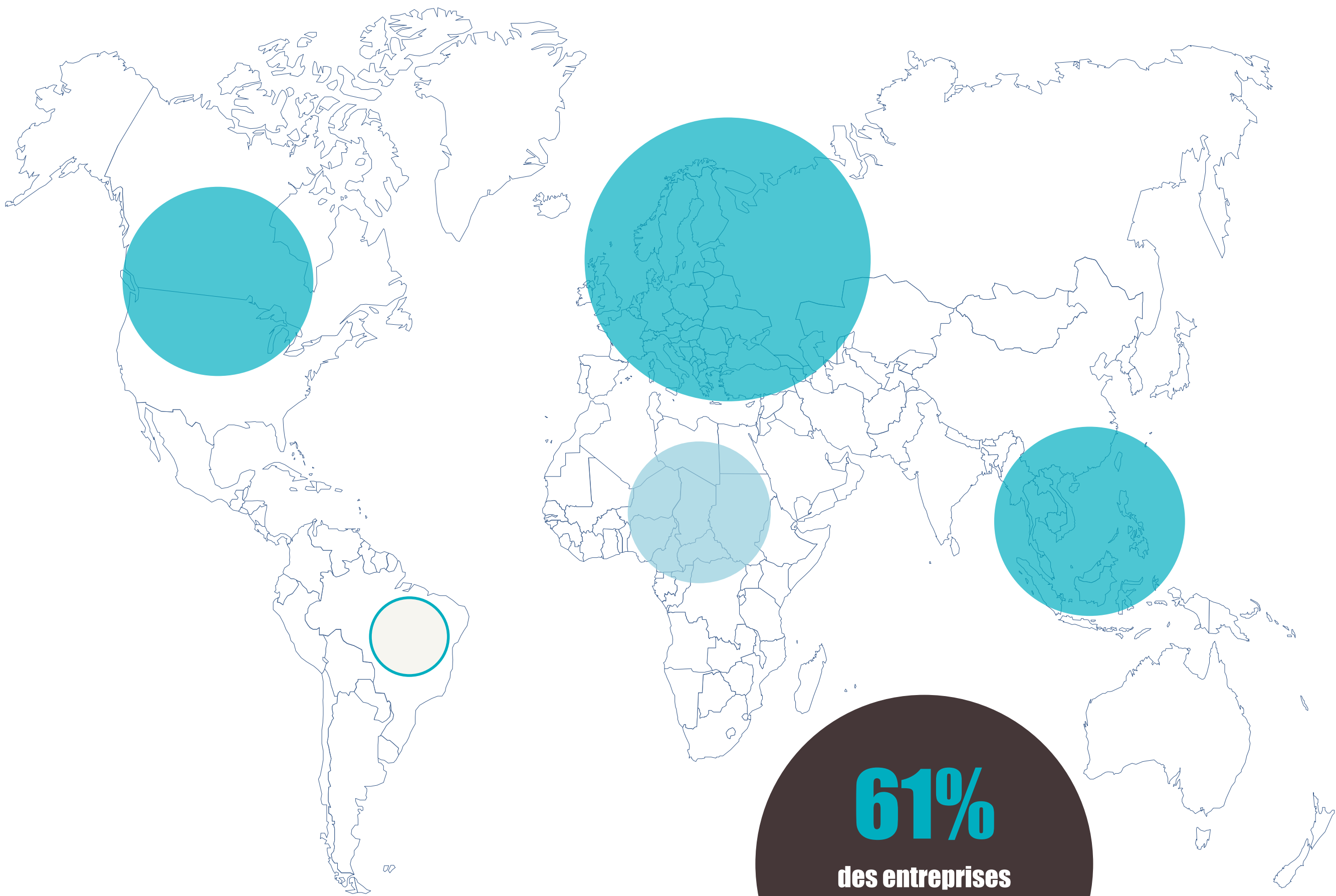
« Un regard extérieur pour se challenger et se remettre en question »

« Prioriser les axes de développement à fort potentiel »

02.

**Panorama des enjeux
et des attentes**

Les Accélérés et l'international



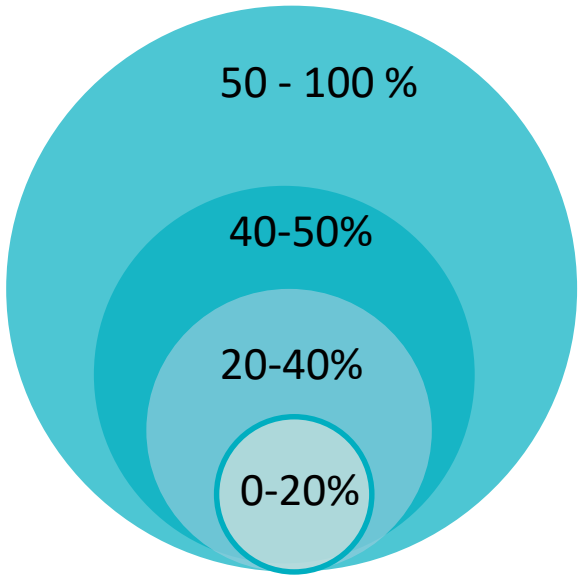
17%
ont des
implantations
à l'international

61%
des entreprises ont
un **projet de**
développement à
l'international

- Top 3 des zones cibles:
- Europe (64%)
 - Amérique du Nord (55%)
 - Asie / Pacifique (36%)

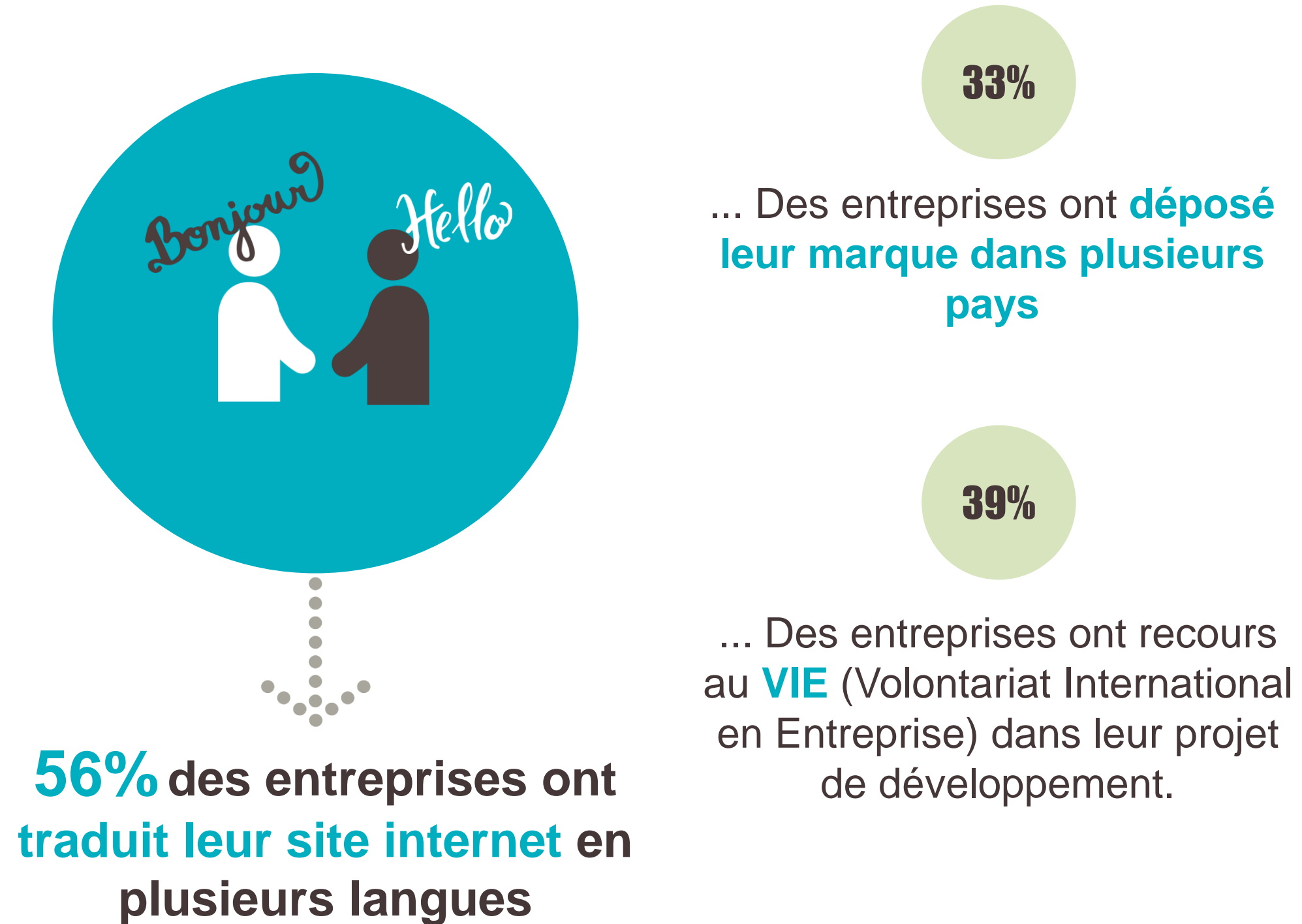
61%
des entreprises
exportent
à l'international

% d'entreprises exportant dans la zone

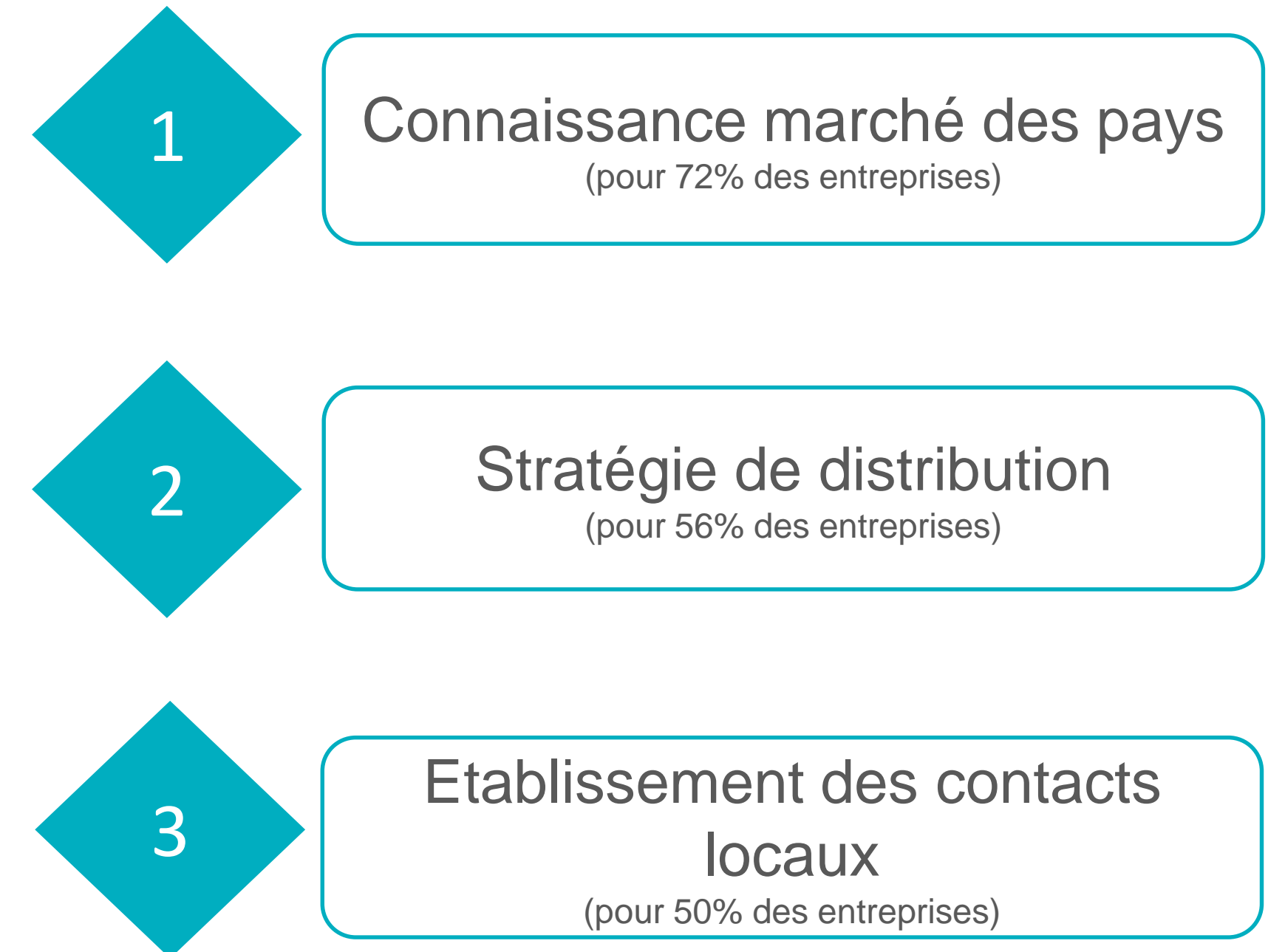


Les Accéléérés et l'international

Capacité d'adaptation à un environnement international

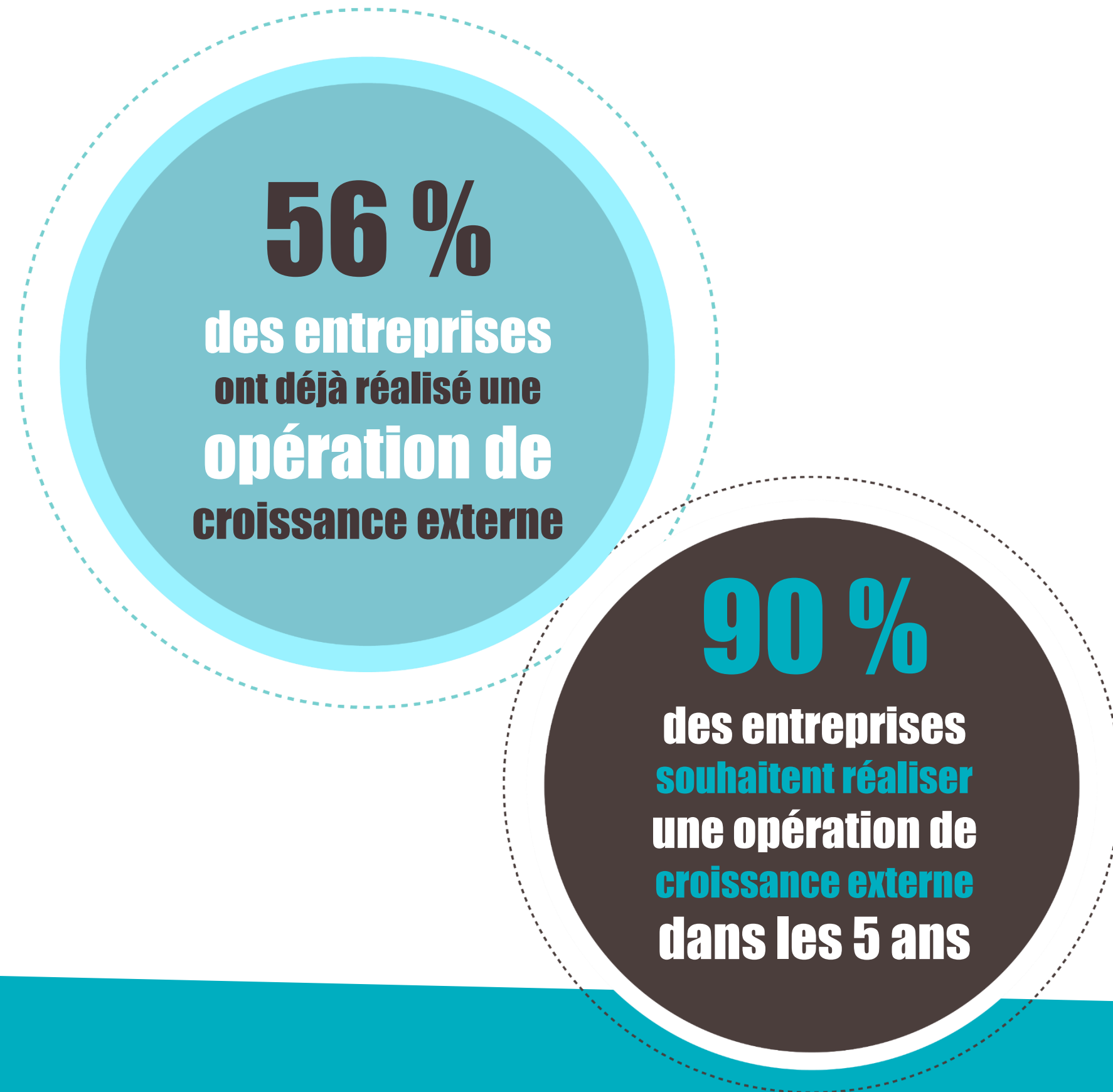


Challenges rencontrés par les entreprises dans leur développement à l'international



Les Accéléérés & la **croissance externe**

Des sujets de **croissance externe** imminents

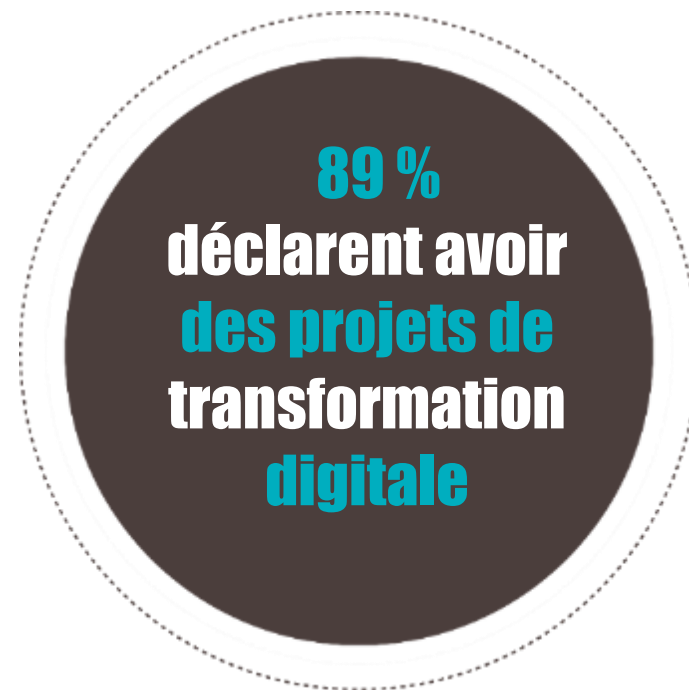


3 principales difficultés rencontrées lors des opérations de croissance externe

- 1
Sous-estimation du temps et
des coûts d'intégration
(pour 40% des entreprises)
- 2
Identification des cibles
(pour 30% des entreprises)
- 3
Technicité de l'opération
(évaluation, audit, etc.)
(pour 30% des entreprises)

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

Le digital, un enjeu bien identifié à approfondir



Le digital, vecteur de transformation pour:

❖ Vendre

= > seulement **22%** des PME estiment performante la digitalisation de leur canaux de vente.

❖ Produire

⇒ seulement **28%** des PME estiment que leur outil de production est correctement digitalisé.

❖ Piloter l'organisation

=> seulement **28%** des PME estiment que le pilotage de leur organisation est efficacement digitalisé.

Les opérations, des démarches engagées, des chantiers à mener

100%

ont une démarche **Industrie du futur** (Robotisation, Data et analytics, SI et Cloud)

83%

des entreprises **jugent « moyen »** le niveau d'automatisation de leur moyens de production

67%

des entreprises **mesurent** la performance Qualité/Coût/Délai

Les objectifs d'amélioration partagés :

1

La mise en place d'une démarche Lean Management

2

Amélioration de la R&D

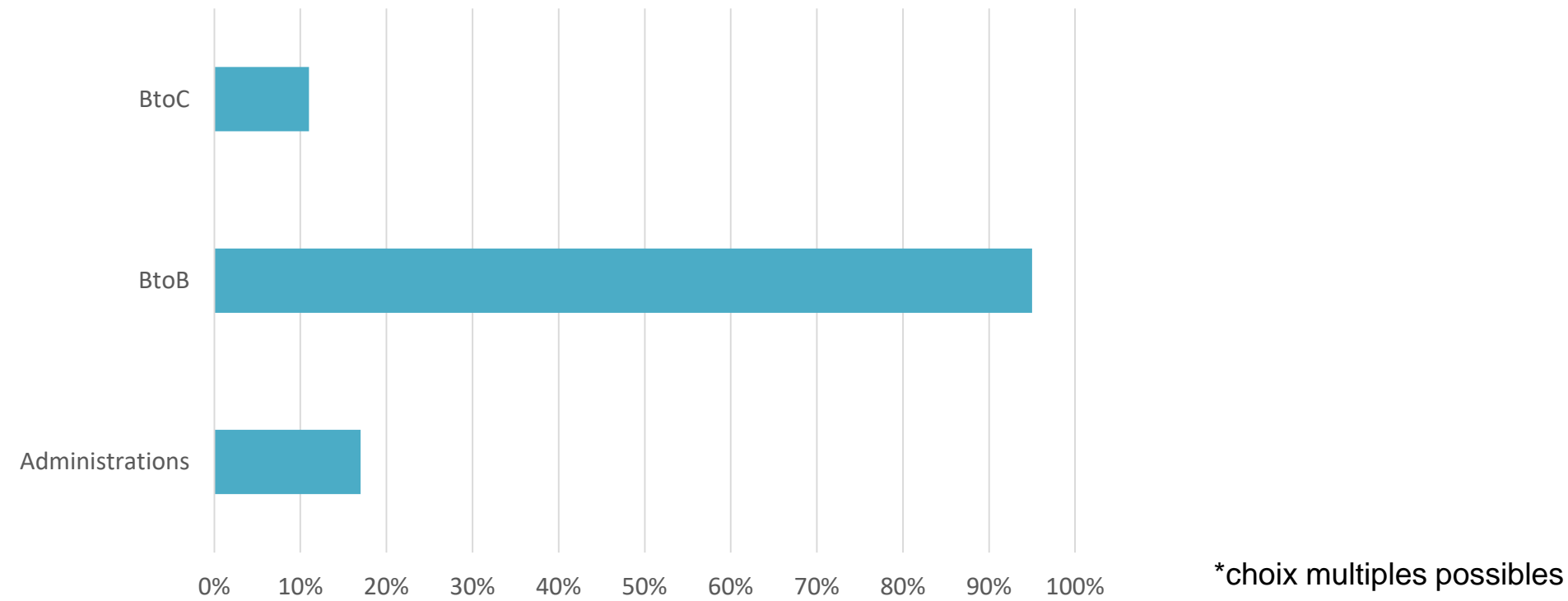
3

La gestion de projet (préparation, planification)

Les Accélérés : leurs clients & leurs fournisseurs

Leurs clients

Majoritairement du BtoB



2 axes à développer :

❖ Les outils de segmentation et ciblage clients

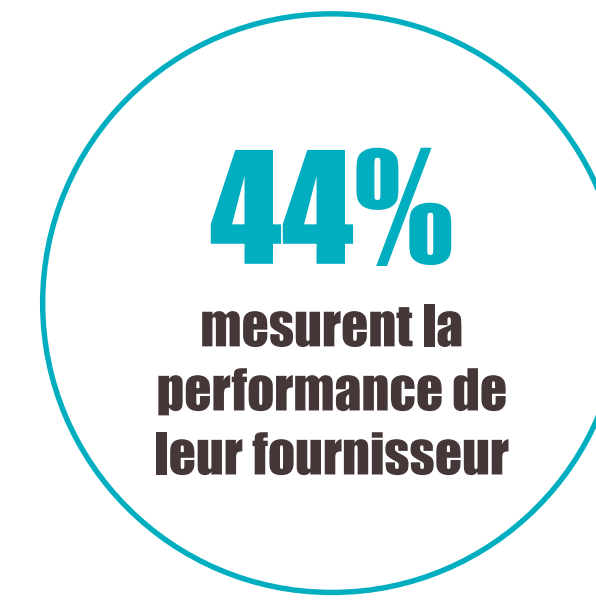
= > seulement **31%** des PME ont des outils de segmentation et ciblage.

❖ La stratégie de fidélisation des clients

=> seulement **28%** des PME ont développé une stratégie de fidélisation clients

Leurs fournisseurs

Des fournisseurs mis en concurrence mais peu évalués

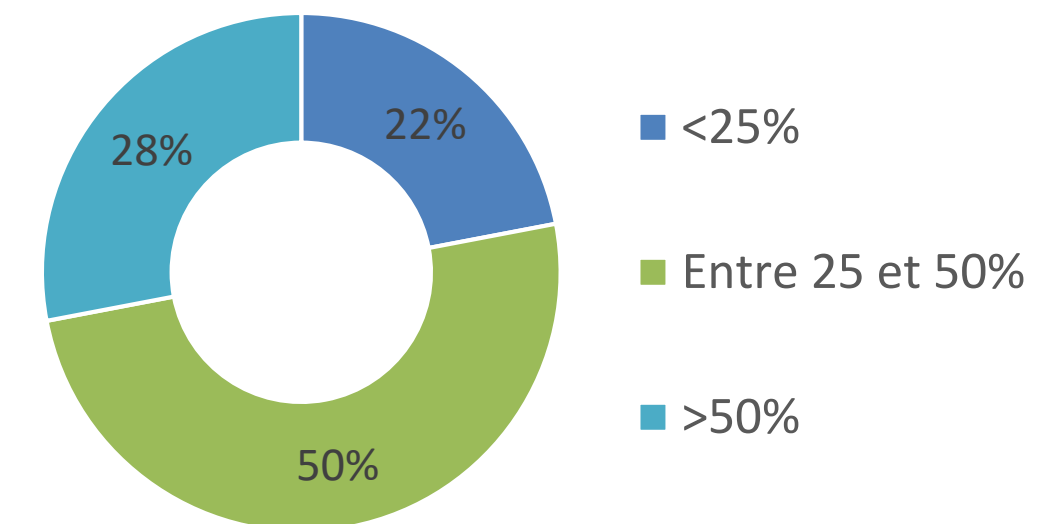


Principaux critères de sélection

- 1** **PRIX**
(pour 78% des entreprises)
- 2** **TECHNICITÉS DE LEURS PRODUITS SOLUTIONS**
(pour 78% des entreprises)
- 3** **PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE**
(pour 56% des entreprises)

*choix multiples possibles

Quelle part des achats par rapport au CA ?

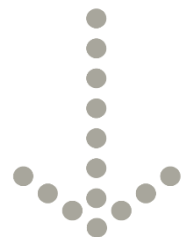


Les Accélérés et le **recrutement**

Des difficultés à recruter et trouver les **bons candidats**



Plus de la moitié des entreprises
ne valorisent pas leur marque employeur



89% des entreprises ont des
difficultés à recruter

Principales difficultés identifiées :

Manque de candidats : **78%**

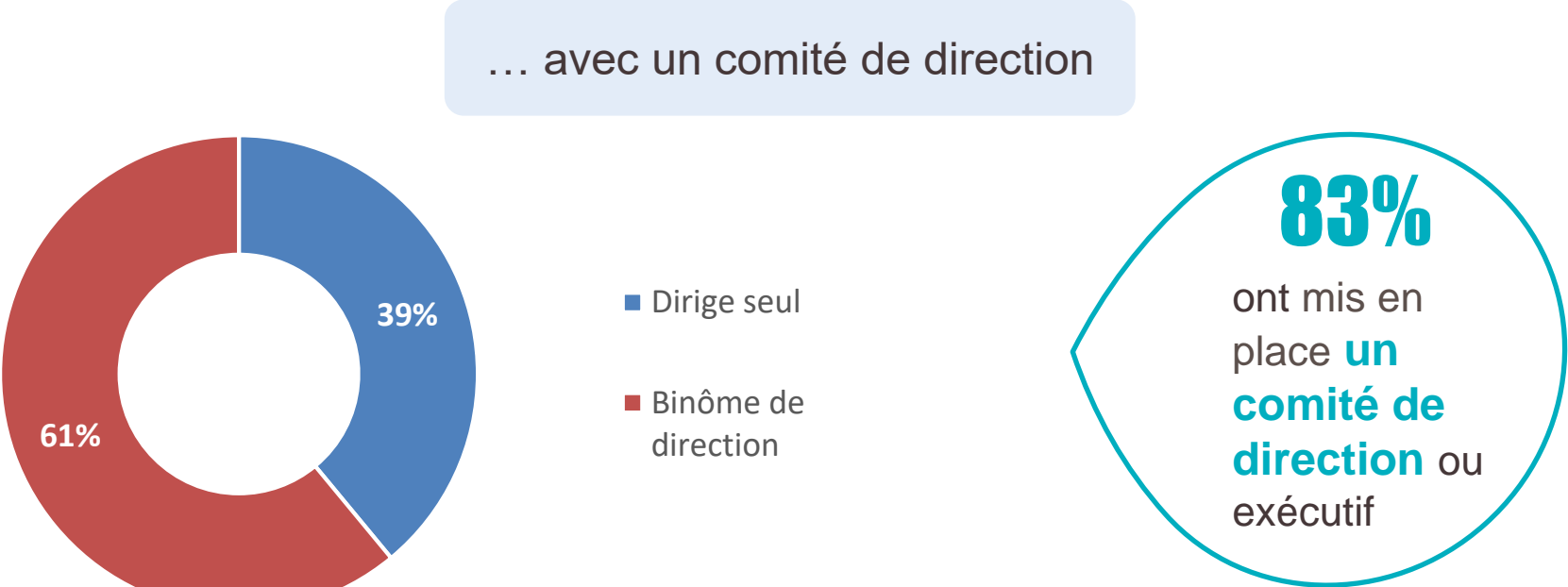
Inadéquation des profils : **39%**



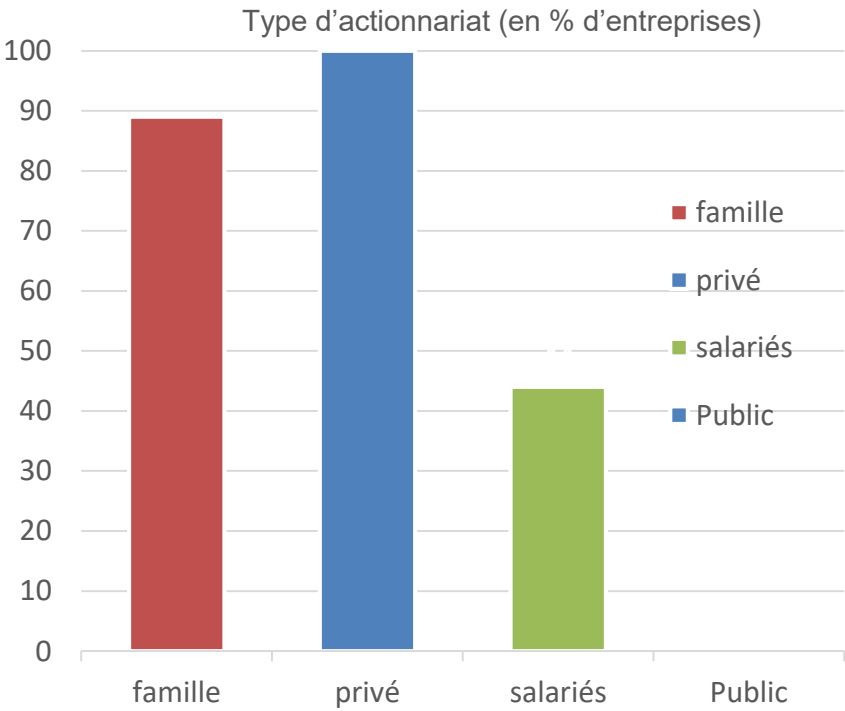
le nombre moyen de
recrutements espérés pour
l'année à venir

Les Accélérés : **gouvernance & transmission**

Des patrons **qui ouvrent leurs directions...**



61% ont **ouvert leur capital**



89% déclarent au moins un actionnaire de type « familial »

La **transmission**, un sujet non crucial à moyen terme

61% des dirigeants **n'envisagent pas une transmission** de leur entreprise à moyen terme

50 ans
Âge moyen des dirigeants

44 ans
d'âge moyen des entreprises

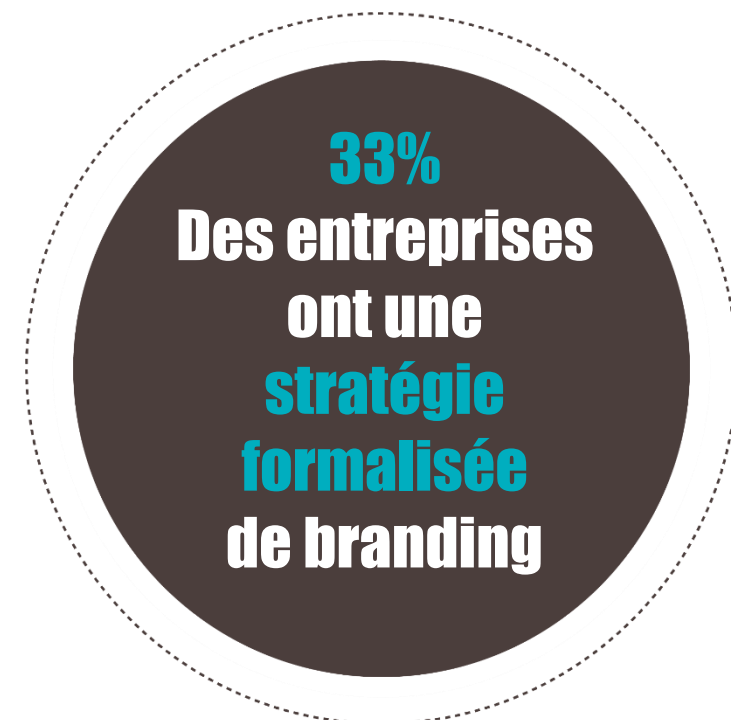
1902
Année de fondation de **DENIS et FILS**
doyen de la promo

Les Accéléérés : le **Branding** & la **RSE**

Une sensibilité à la **question de la marque**



Mais une stratégie de
marque **peu structurée**

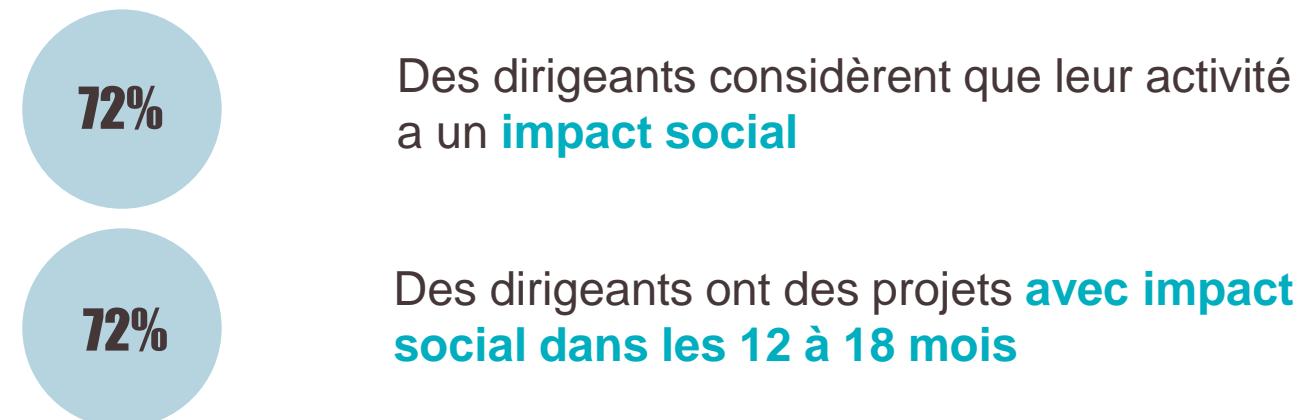


Une prise de conscience et **un engagement fort pour la RSE**

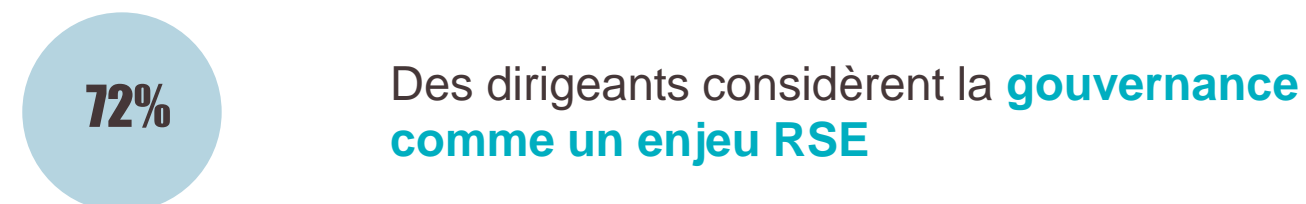
En matière **environnementale**



En matière **sociale**



En matière **de gouvernance**





PAYS DE LA LOIRE
Accélérateur

MERCI !

bpifrance



Région
PAYS DE LA LOIRE