

Auvergne-Rhône-Alpes
accélérateur
PME



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

bpifrance



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

PRÉSENTATION DE LA PROMOTION 2018

01.

Photographie de la promotion

La Promotion

20 PME de croissance



ADDIPLAST
 ALCADIA
 ALSOLU
 ASTR'IN
 CHAUSSURES DE LA BIEVRE (HARDRIGE)
 DIATEX
 DPIA
 ELECTRO CALORIQUE
 FOLAN
 GROUPE SOGEPAR
 HAM FRANCE
 ICARE
 IMHOTEP
 INDUSTISOL
 K PLAST – REYFLEX
 MGA TECHNOLOGIES
 NEYRET
 TECHNÉ
 TMM
 WOONoz



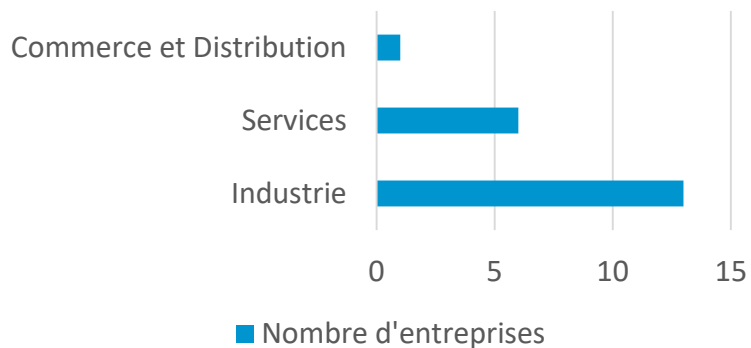
La Promotion Accélérateur PME Auvergne-Rhône-Alpes

Secteurs et activités

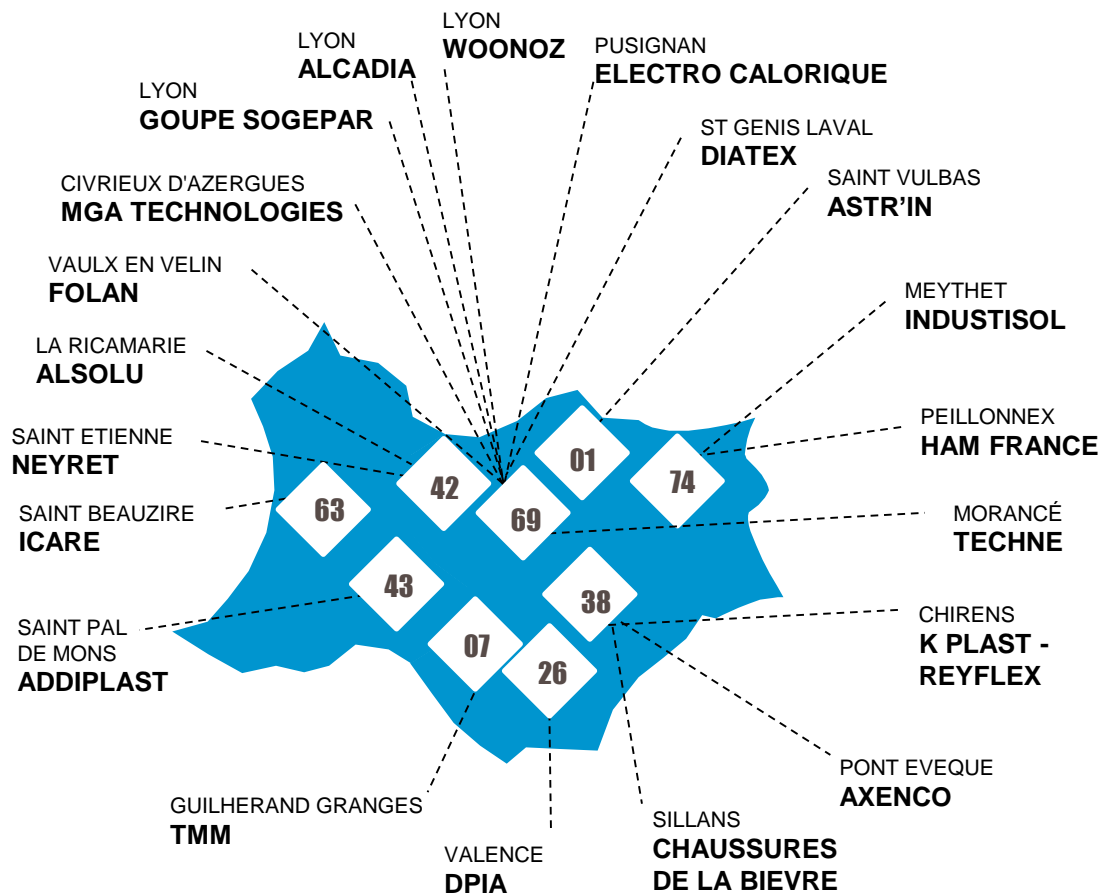
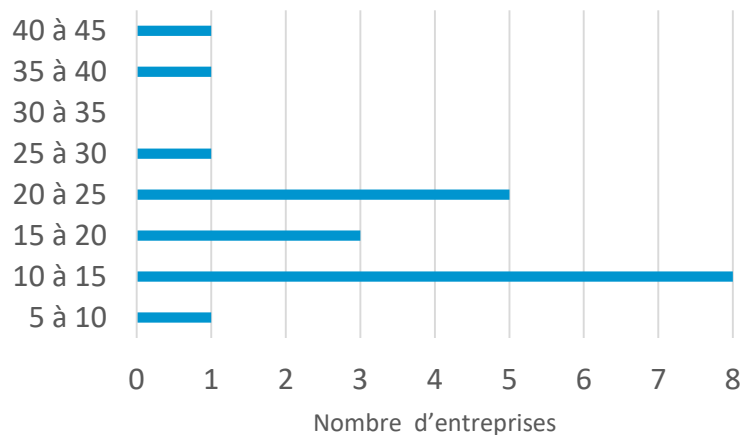
| SOCIETE | DEP. | DESCRIPTION D'ACTIVITE | Secteur |
|--------------------------------|------|---|-----------|
| ADDIPLAST | 43 | Compoundeur français indépendant, spécialisé dans la fabrication et la formulation de compounds techniques colorés en Polyamide, Polycarbonate & Polypropylène | Industrie |
| ALCADIA | 69 | Services et conseil en ingénierie, maintenance, conception exploitation de toutes installations machineries, ensembles complexes et projets industriels en tous secteurs d'activité | Services |
| ALSOLU | 42 | Fabrication de produits de mise en sécurité en aluminium (garde corps) | Industrie |
| ASTR'IN | 01 | Organisation de transport routier, commissionnaire, transport, logistique | Services |
| AXENCO | 38 | Fabrication de produits mécatroniques à destination des industriels du secteur du chauffage | Industrie |
| CHAUSSURES DE LA BIEVRE | 38 | Conception et distribution de chaussures multicanal | Commerce |
| DIATEX | 69 | Conception et fabrication de tissus techniques | Industrie |
| DPIA | 26 | Fabrication de ressorts à lames, lames & bras de suspension pneumatiques pour poids-lourds | Industrie |
| ELECTRO CALORIQUE | 69 | Conception, fabrication et vente de chariots de distribution de repas à destination des établissements de santé, prison, maison de retraite | Industrie |
| FOLAN | 69 | Conception, fabrication et commercialisation des équipements et des solutions pour les infrastructures d'interconnexion de réseaux data et Télécom par fibres optiques | Industrie |
| GROUPE SOGEPAR | 69 | Investisseur, exploitant et gérant hôtelier | Services |
| HAM FRANCE | 74 | Conception et fabrication d'outils coupants carbure monobloc et diamant pour l'industrie | Industrie |
| ICARE | 63 | Spécialiste de la maîtrise de la contamination. S'adresse aux entreprises des secteurs pharmaceutiques, médicaux, vétérinaires, cosmétiques ... | Services |
| INDUSTISOL | 74 | Réalisation de bâtiments industriels agroalimentaires : enveloppe isotherme, production frigorifique et négoce de produits isothermes | Industrie |
| KPLAST - REYFLEX | 38 | Fabrication à façon de pièces techniques par injection plastique, des fixations industrielles plastiques, de boucles d'identification animale et systèmes associés | Industrie |
| MGA TECHNOLOGIES | 69 | Conception et réalisation de machines sur-mesure pour les industries pharmaceutique, biotech, médicale et mécanique | Industrie |
| NEYRET | 42 | Fabricant d'accessoires textiles pour l'industrie du luxe et de la mode | Industrie |
| TECHNE | 69 | Conception et fabrication de soupapes de sécurité, ainsi que la conception, fabrication et négoce de joints d'étanchéité | Industrie |
| TMM | 07 | Accompagne le développement d'entreprises au sein du marché de la santé digitale en leur proposant des services mutualisés (finance, commercial, réglementaire, informatique) | Services |
| WOONoz | 69 | Leader européen de l'apprentissage adaptatif. Développeur de solutions de formation permettant d'adapter le parcours d'apprentissage aux besoins spécifiques de l'apprenant. | Services |

Les Accélérés en bref

L'industrie, secteur le plus représenté

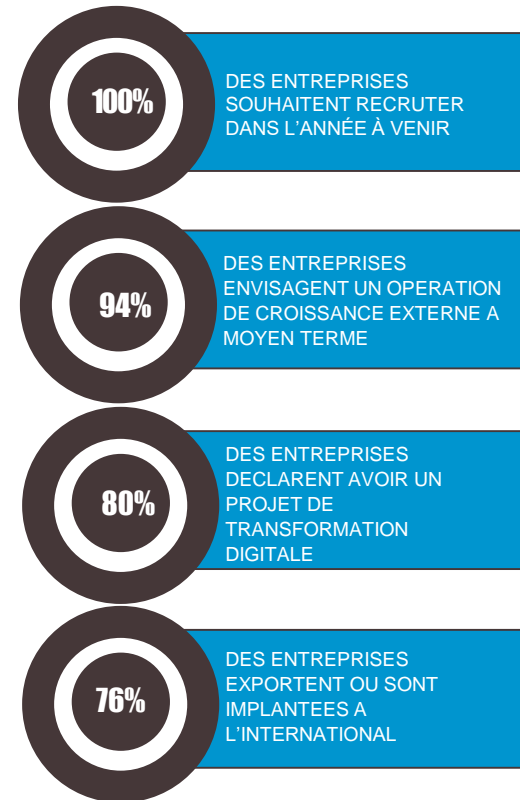
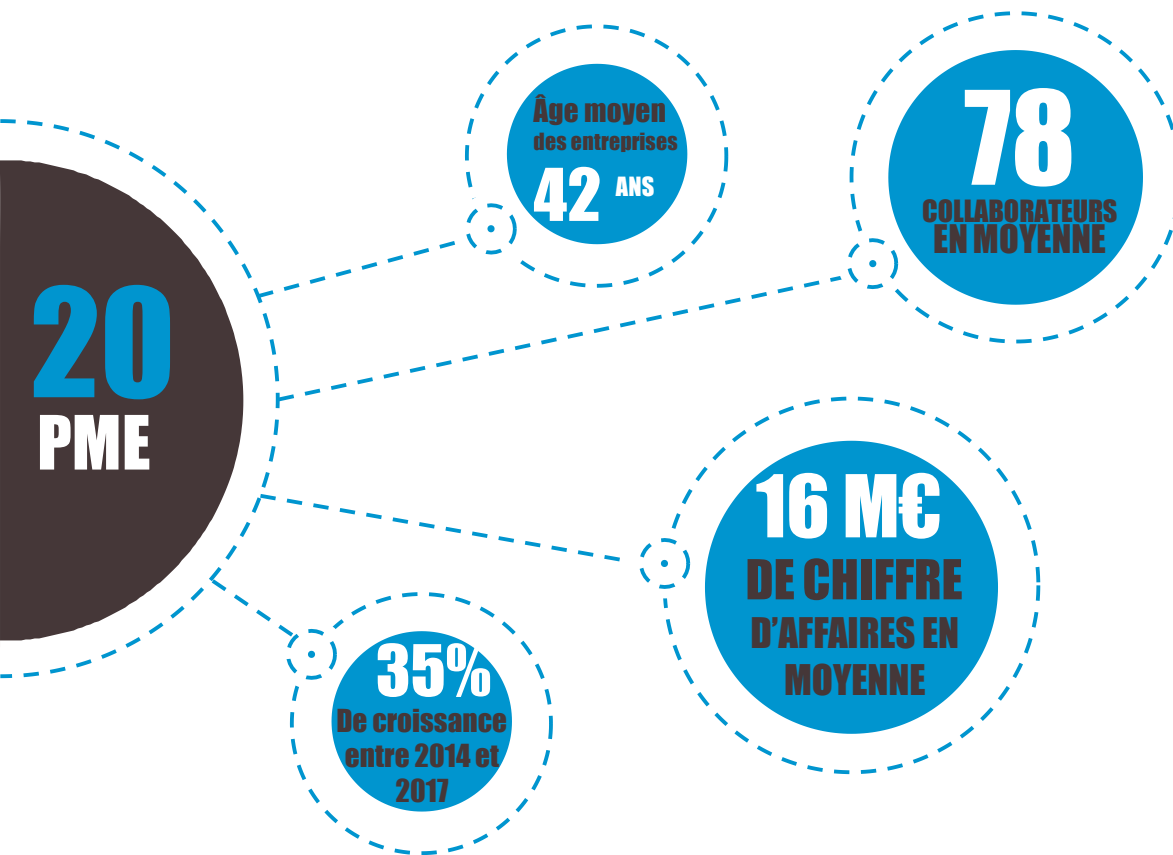


Représentation en termes de CA (M€)



20 PME de la région

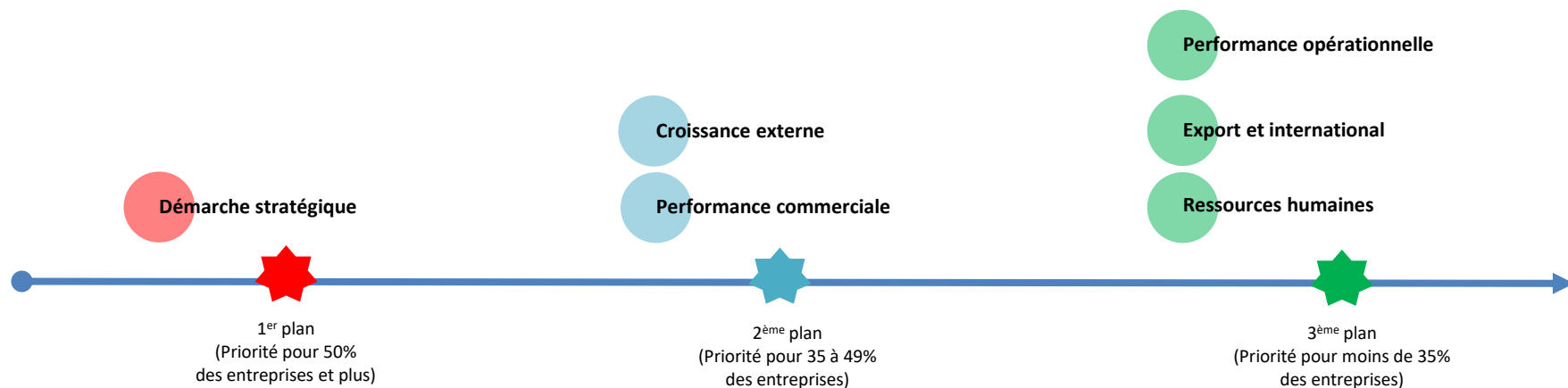
Qui créent de la valeur



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



« Accompagner l'entreprise dans la réussite de sa croissance »

« Progrès du dirigeant »

« Trouver des outils utiles à la résolution de mes interrogations »

« Casser des plafonds de verres »

« Prendre du recul »

« Echanger, partager les visions d'autres dirigeants »

« Devenir un leader incontesté de mon marché au niveau international »

« Apporter à l'entreprise une nouvelle vision du futur »

« Revoir les méthodes de gouvernance et de management opérationnel »

« Structurer la société sans perdre son agilité »

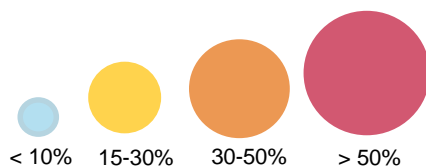
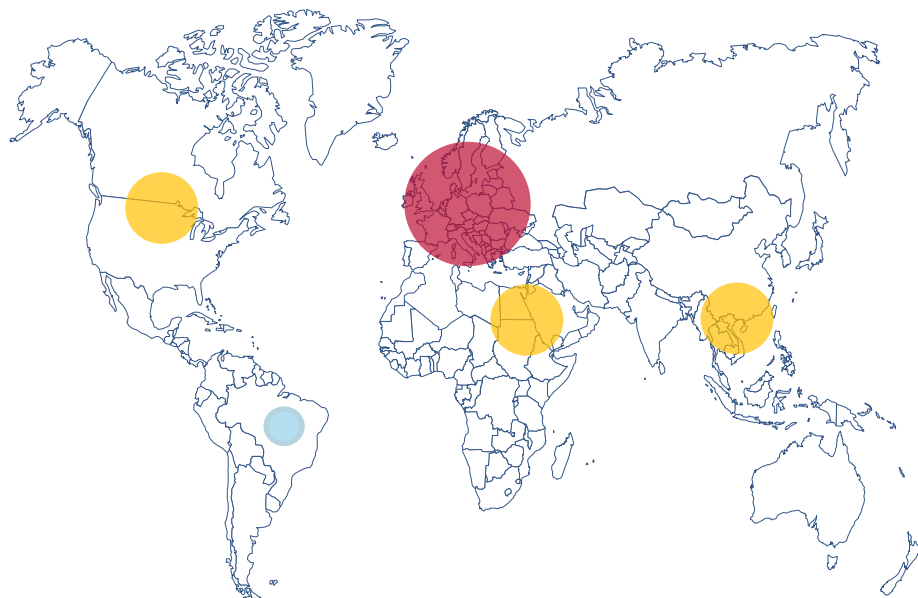
« Formalisation de notre stratégie »

02.

Panorama des enjeux et des attentes

Les Accéléérés et l'international

Des entreprises **fortement présentes** à l'international



% des entreprises **exportant** dans la zone

71%
Des entreprises
exportent

64%
Des entreprises
ont au moins
1 implantation
à l'international



Top 4 des pays de présence :

- Suisse (72%)
- Belgique (66%)
- Espagne (66%)
- Allemagne (66%)

71%
Des entreprises ont
1 projet de
développement
à l'international



Top 4 des zones cibles:

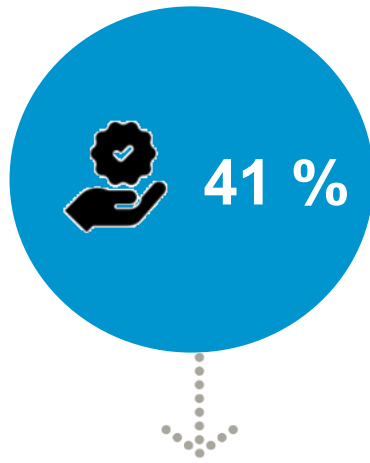
- Europe (58%)
- Amérique du Nord (42%)
- Asie et Pacifique (17%)
- Afrique et Moy. Orient (17%)

Les Accéléérés et l'international

Capacité d'adaptation à un environnement international



82% des entreprises ont traduit leur site internet en plusieurs langues



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

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



Connaissance marché des pays
(pour 65% des entreprises)



Etablissement de contacts locaux
(pour 53% des entreprises)



Barrière de la langue
(pour 41% des entreprises)



Ciblage
(pour 35% des entreprises)

Les Accélérés et le **recrutement**

Des difficultés à trouver les **bons candidats**



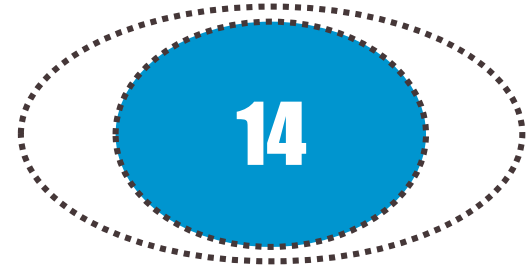
88% des entreprises
ont des **difficultés à
recruter**

Les plus grandes
difficultés
concernent le poste de
commercial
pour **52%**
d'entre elles

Principales difficultés identifiées :

Manque de candidats : **80%**

Inadéquation des profils : **67%**



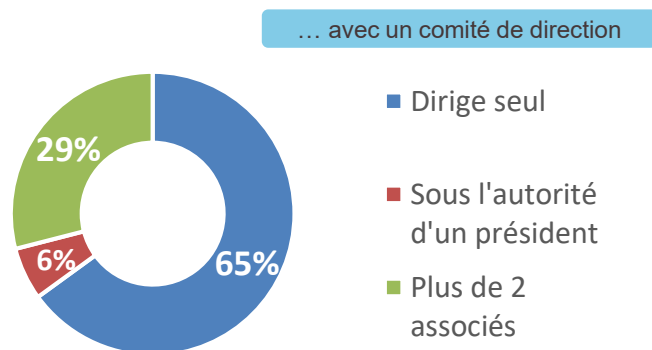
Est le nombre moyen de
recrutements par entreprise
espérés pour **l'année à venir**

Principaux canaux de recrutement

| | | |
|---------------------------|-----------------------------|--------------------|
| Cabinet de recrutement | Site internet entreprise | Réseaux sociaux |
| 71% | 59% | 53% |

Les Accélérés : **gouvernance & transmission**

Des patrons qui dirigent **majoritairement seuls**



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

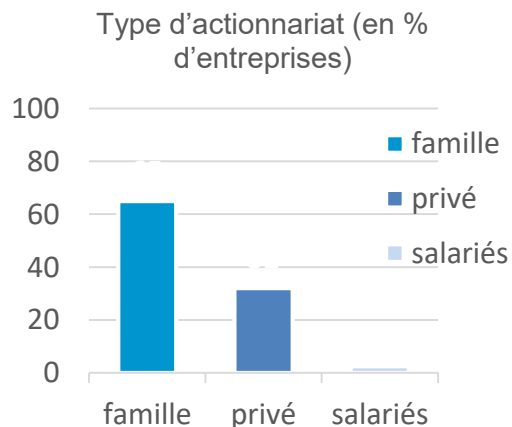
94%
ont mis en place **un comité de direction** ou exécutif

La transmission, un sujet qui n'apparaît pas comme prioritaire

20%
Des dirigeants envisagent une transmission de leur entreprise

95%
des dirigeants ont moins de 55 ans

71%
n'ont jamais effectué de levée de fonds



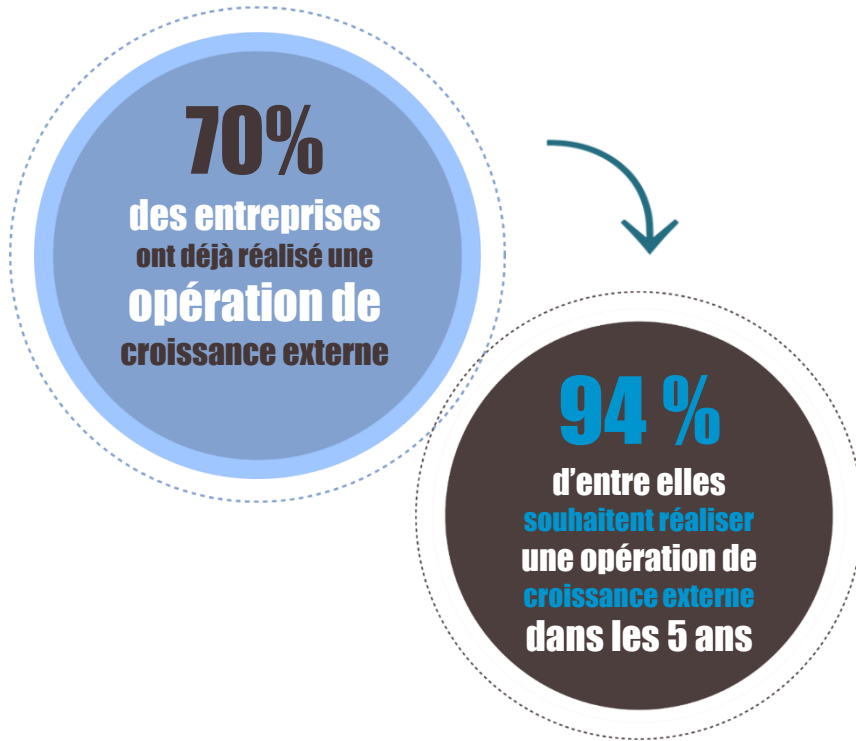
76% déclarent au moins 1 actionnaire de type « familial »

42 ans
d'âge moyens des entreprises

1823
fondation de **NEYRET**
doyen de la promo

Les Accélérés & la croissance externe

Des sujets de **croissance externe** imminents



4 principales difficultés rencontrées lors des opérations de croissance externe

- 1 Sous-estimation des problématiques/enjeux
(pour 35% des entreprises)
- 2 Sous-estimation du temps et des coûts d'intégration
(pour 35% des entreprises)
- 3 Technicité de l'opération
(pour 20% des entreprises)
- 4 Humain : départ de salariés clés
(pour 20% des entreprises)

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

Le digital, un enjeu bien identifié à approfondir

Les opérations, des démarches engagées

...des chantiers à mener

80 %

déclarent avoir
des projets de
**transformation
digitale**

35 %

Se sentent à l'aise
pour
vendre grâce au
digital

45 %

ont un
**responsable
des questions
digitales**

55%

mesurent la performance Qualité/ Coûts/ Délai

50%

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

45%

ont engagé un **programme d'excellence**
opérationnelle

40%

disposent de **certifications** / labels

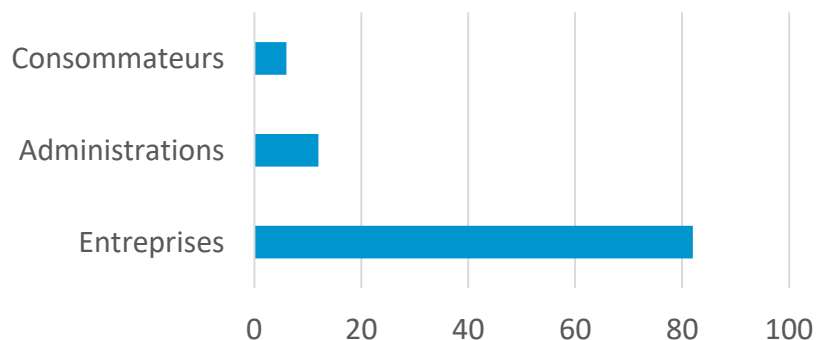
40%

ont un processus de **gestion prévisionnelle
des capacités**

Les Accélérés : leurs clients & leurs fournisseurs

Leurs clients

Majoritairement du B2B

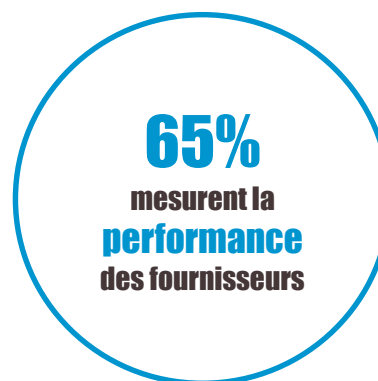


24%
ont une
stratégie de
fidélisation
clients

29%
ont un outil de
segmentation
clients

Leurs fournisseurs

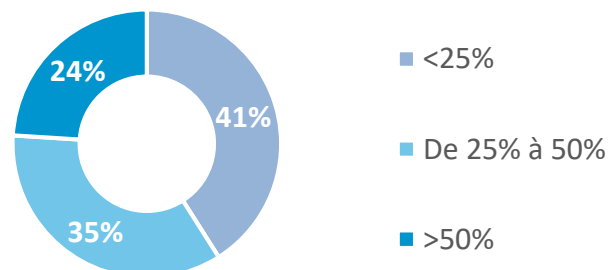
Des fournisseurs en concurrence et évalués



Principaux critères de sélection

- 1** PRIX
(pour 88% des entreprises)
- 2** TECHNICITÉS DE LEURS PRODUITS / SOLUTIONS
(pour 88% des entreprises)
- 3** PROCESSUS QUALITE
(pour 59% des entreprises)

Quelle part des achats par rapport au CA ?



Les Accélérés : le Branding & la RSE

Une sensibilité à la **question du branding**

71%

Des entreprises
ont déposé
leur marque

41%

Des entreprises
ont une
stratégie
formalisée
de branding

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

En matière environnementale

59%

Des dirigeants déclarent avoir une
politique environnementale
dynamique

53%

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

En matière sociale

70%

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

En matière de gouvernance

53%

Des dirigeants considèrent la
gouvernance comme un enjeu RSE

Auvergne-Rhône-Alpes
accélérateur
PME



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

MERCI !

bpifrance



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes