



**D E F I**  
LA MODE DE FRANCE



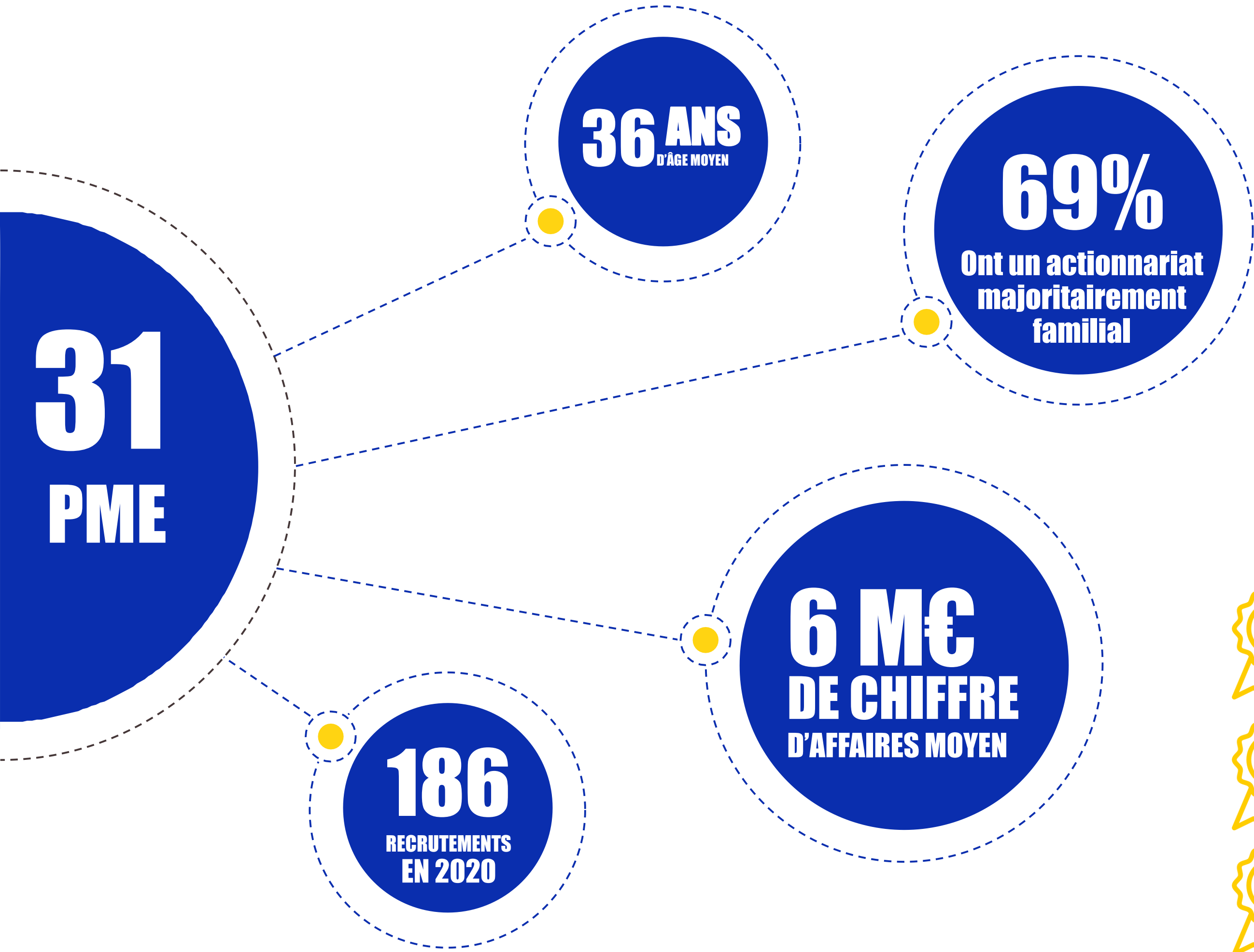
**bpifrance**  
SERVIR L'AVENIR

# accélérateur MODE & LUXE

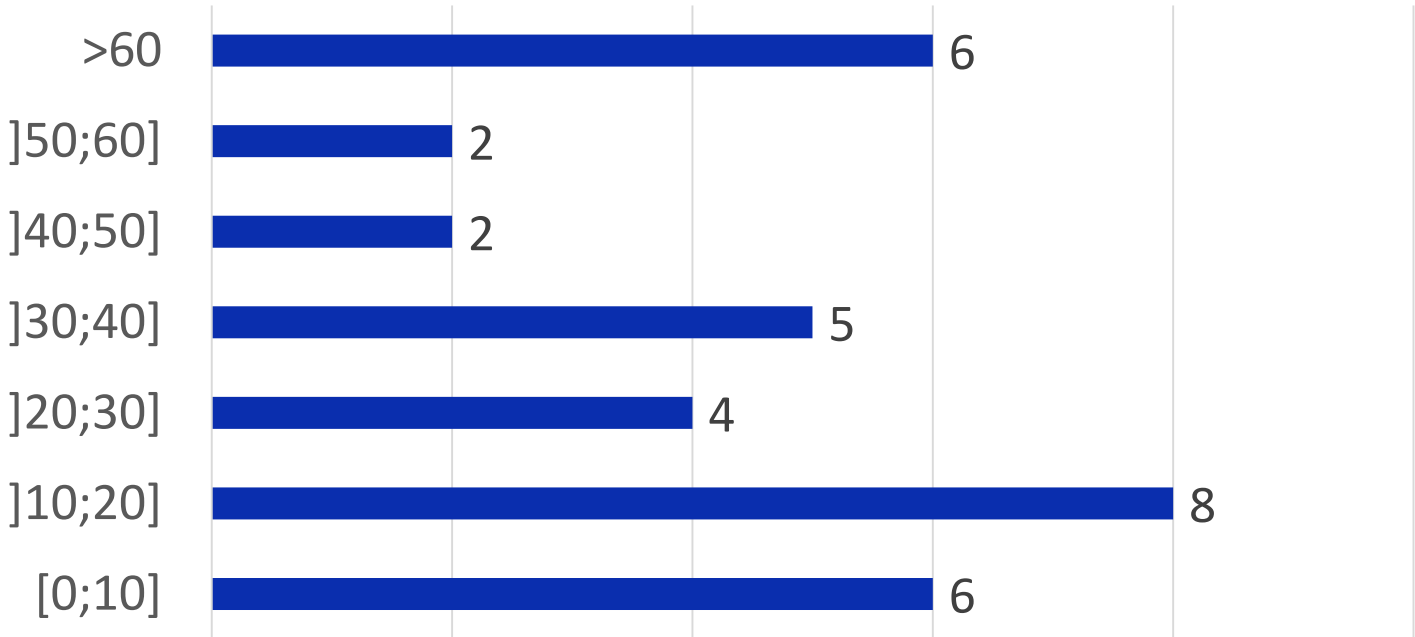


## Profil de la 1<sup>ère</sup> promotion 2019-2020

# LA PROMOTION EN BREF



## Un effectif médian de 19 employés en 2018

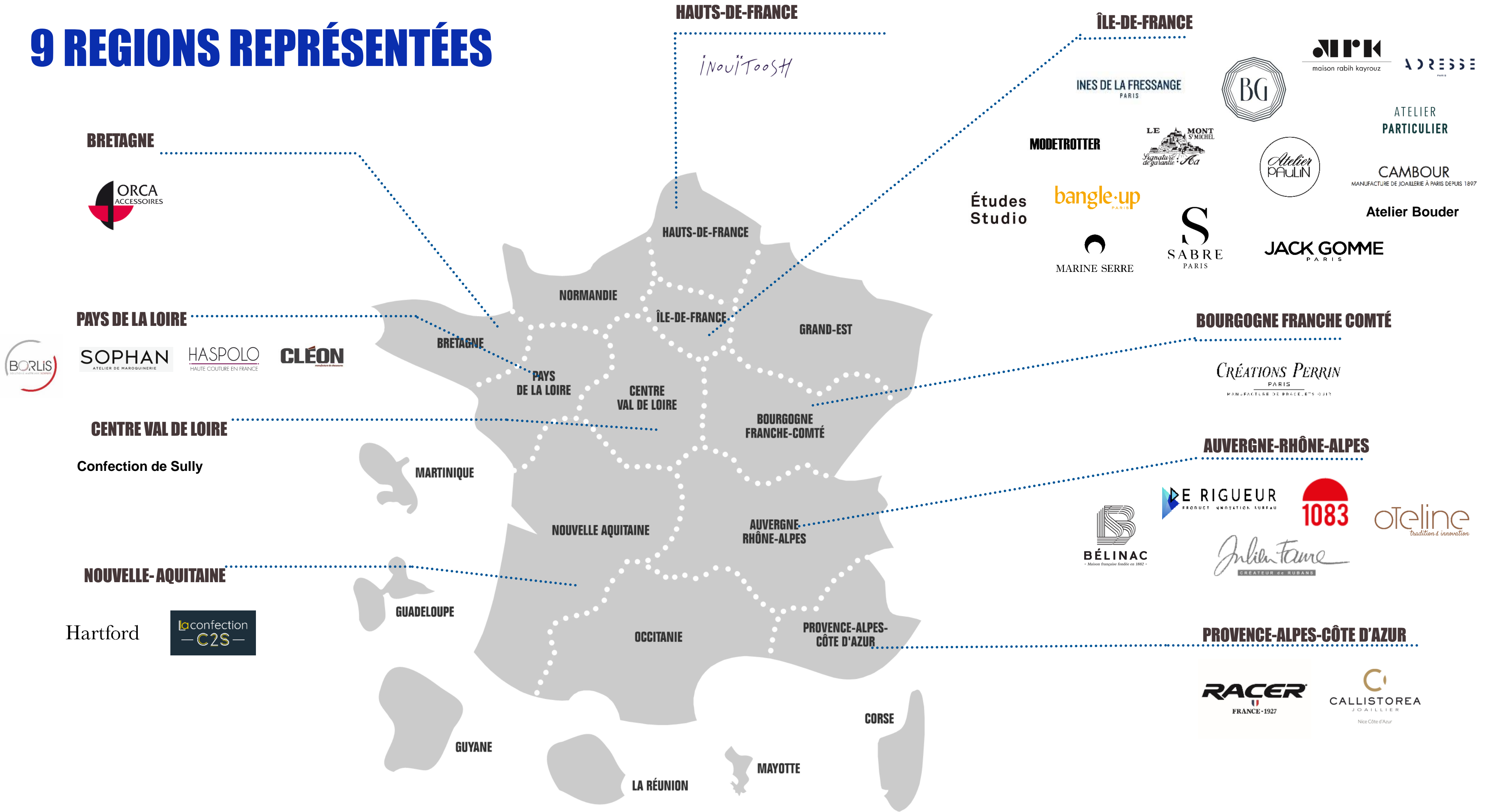


## Les attentes vis-à-vis du programme

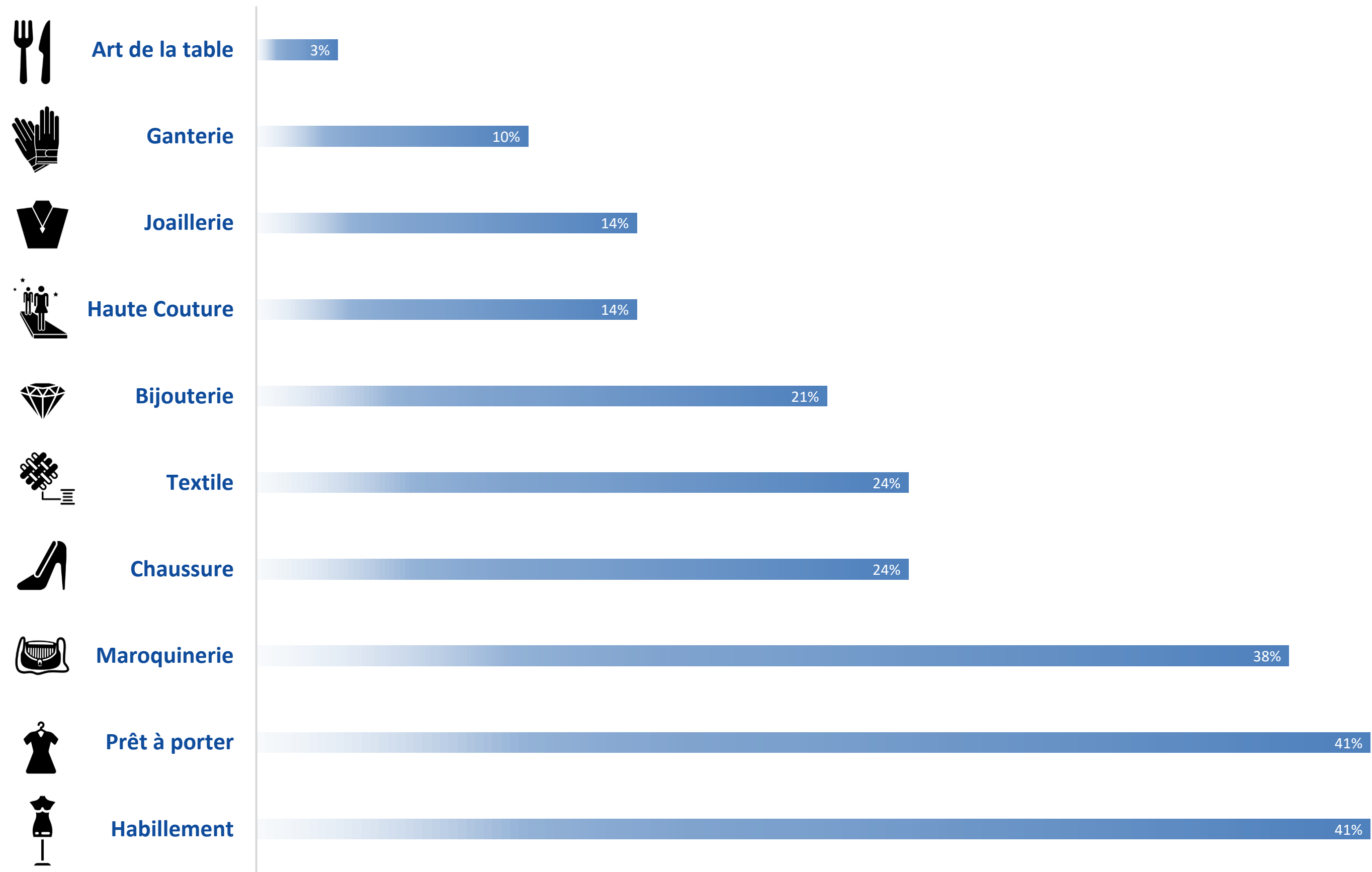


- 1 Le développement des axes d'orientation stratégique
- 2 Etablir le plan d'action commercial
- 3 Le pilotage de la performance

# 9 REGIONS REPRÉSENTÉES



## RÉPARTITION DES ACTIVITÉS DANS LA PROMOTION



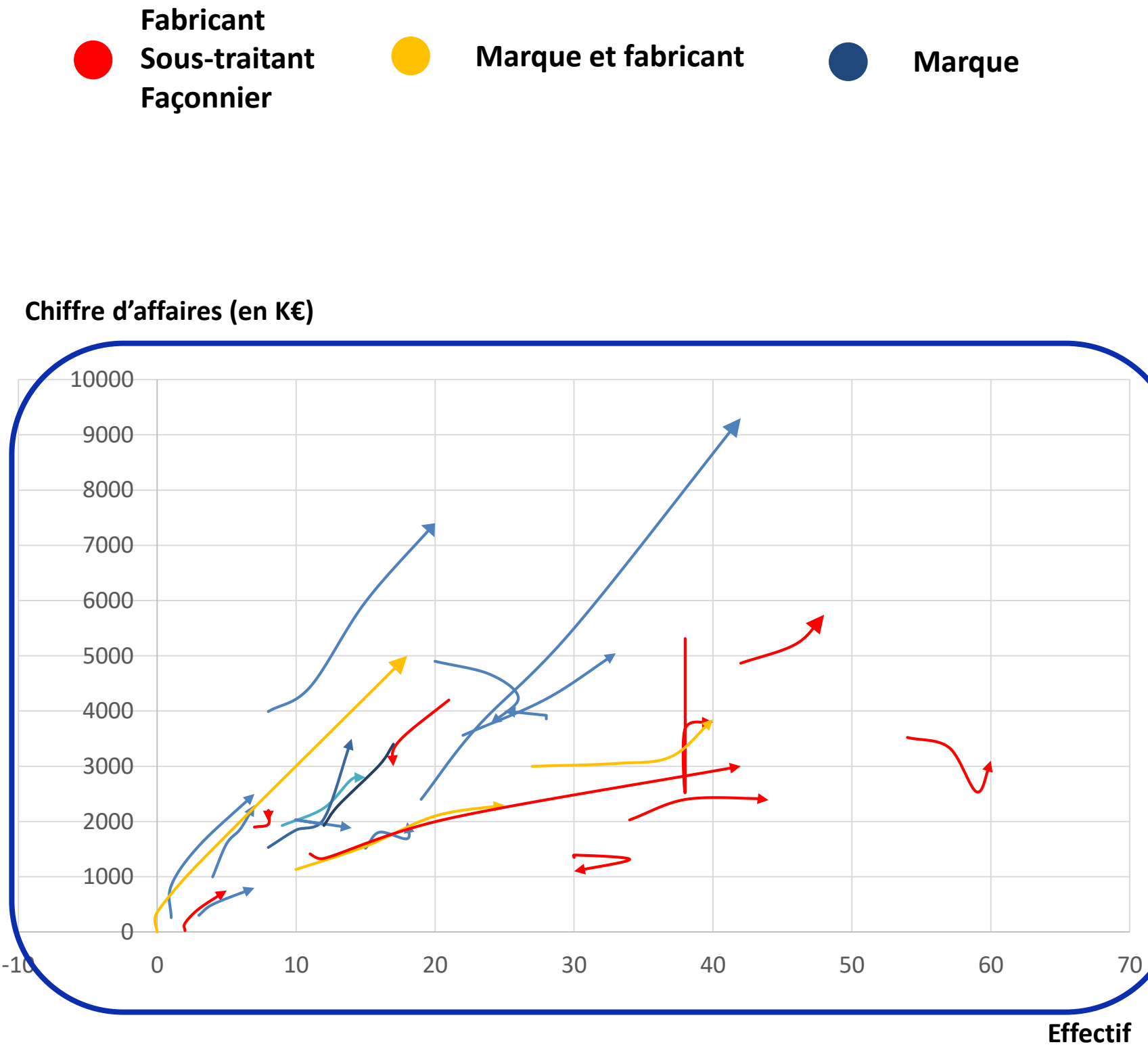
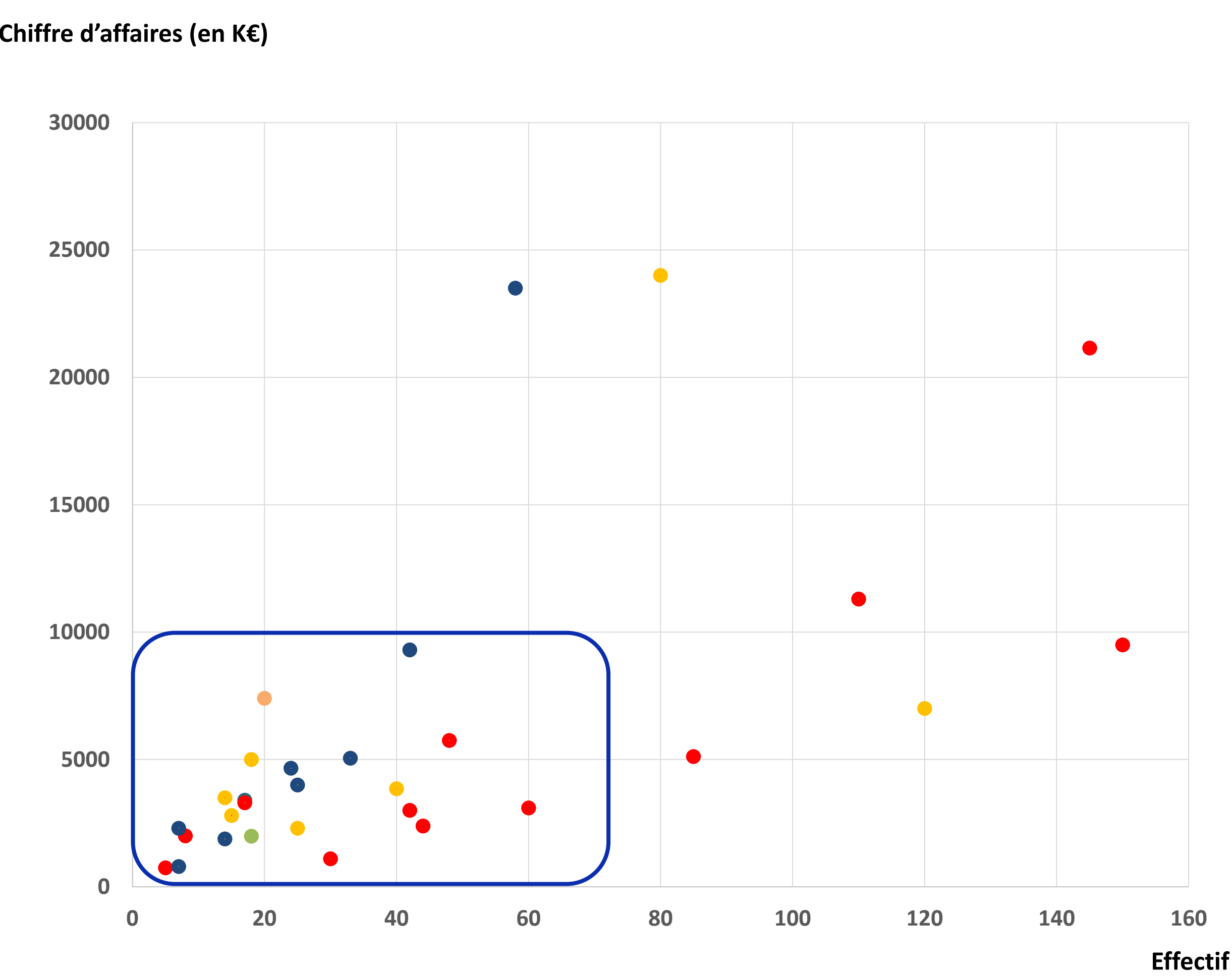
# DIVERSITÉ DU POSITIONNEMENT SUR LA CHAÎNE DE VALEUR

	Façonniers/Sous-traitants	Fabrication & marques	Marques
<div>Habillement</div> <div></div>	<div><div>HASPOLO HAUTE COUTURE EN FRANCE</div><div><div>BÉLINAC - Maison Française fondée en 1882 -</div><div>Julien Faure CRÉATEUR de RUBANS</div></div></div>	<div><div>Confection de Sully</div><div><div>ARK maison rabih kayrouz</div><div>laconfection — C2S —</div></div><div><div>1083</div><div>MARINE SERRE</div></div><div><div>ADRESSE PARIS</div></div></div>	<div><div>BG</div><div>INOVITOOSH</div><div>Études Studio</div><div><div>INES DE LA FRESSANGE PARIS</div><div>MODETROTTER</div></div><div><div>LE MONT S' MICHEL Signature de garantie: <i>Ma</i></div><div>Hartford</div></div></div>
<div>Cuir, chaussures, maroquinerie, ganterie</div> <div></div>	<div><div>DE RIGUEUR PRODUCT INNOVATION SURFAU</div><div><div>BORLIS SOLUTIONS MATÉRIELLES</div><div>ORCA ACCESSOIRES</div></div><div><div>CRÉATIONS PERRIN PARIS MANUFACTURE DE BRACELETS D'ART</div><div>SOPHAN ATELIER DE MAROQUINERIE</div></div></div>	<div><div>JACK GOMME PARIS</div><div><div>CLÉON manufacture de chaussures</div><div>RACER FRANCE - 1927</div></div></div>	<div><div>ATELIER PARTICULIER</div></div>
<div>Bijouterie, joaillerie, Arts de la table</div> <div></div>	<div><div>oteline tradition &amp; innovation</div><div>Atelier Boudier</div><div><div>CALLISTOREA JOAILLIER Nice Côte d'Azur</div><div>CAMBOUR MANUFACTURE DE JOAILLERIE À PARIS DEPUIS 1897</div></div></div>	<div><div>Atelier PAULIN</div></div>	<div><div>bangle·up PARIS</div><div><div>S SABRE PARIS</div></div></div>

# DES PME DONT LE CA EST COMPRIS ENTRE 1M€ ET 24M€



Chiffre d'affaires (en K€)

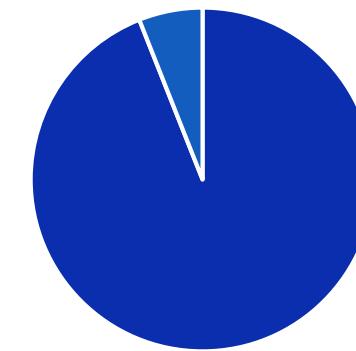
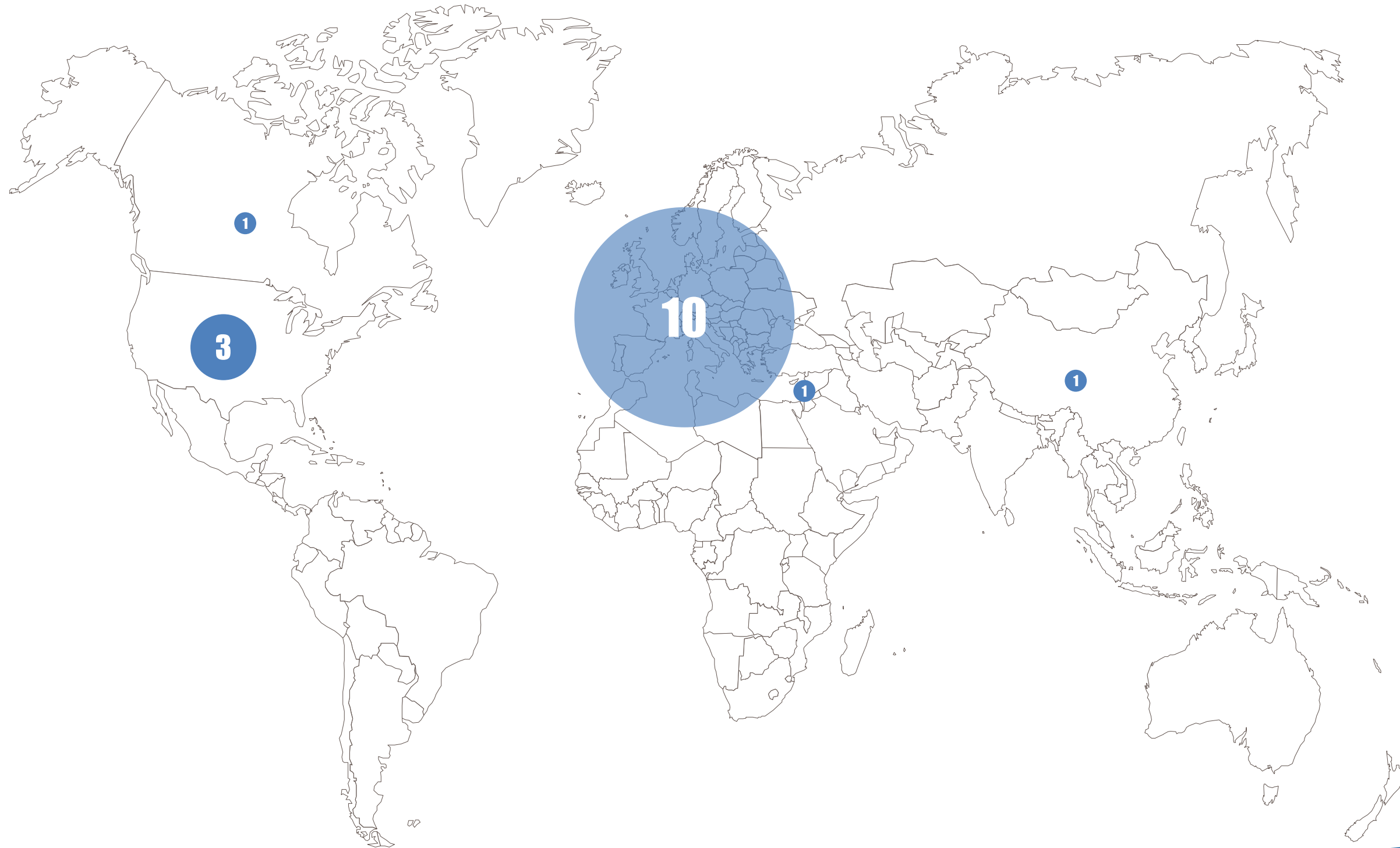






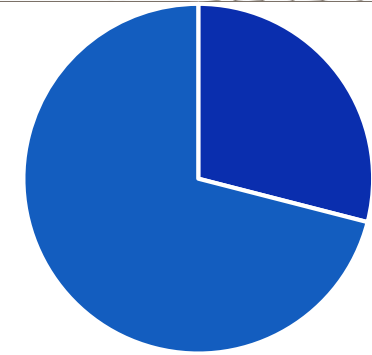
# LES ACCÉLÉRÉS ET L'INTERNATIONAL - IMPLANTATIONS

16 implantations à l'étranger dont 10 en Europe



**94 %**

des PME exportent



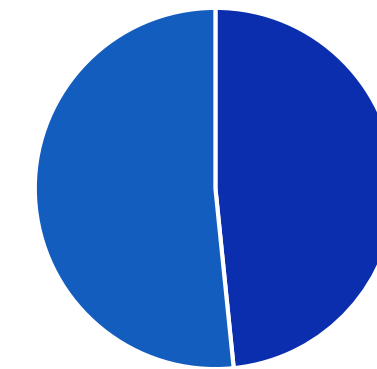
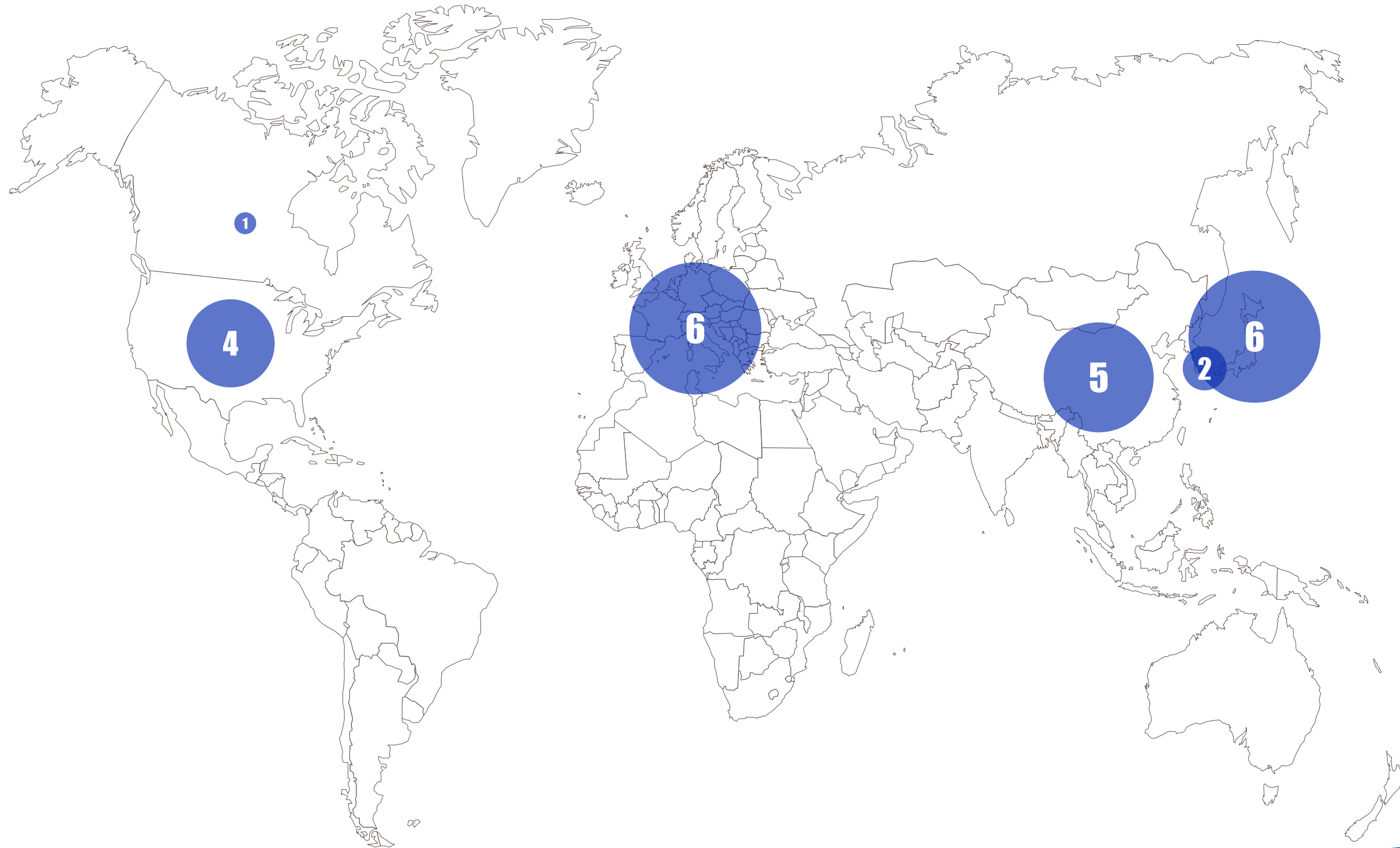
**29 %**

des PME sont implantées à l'international



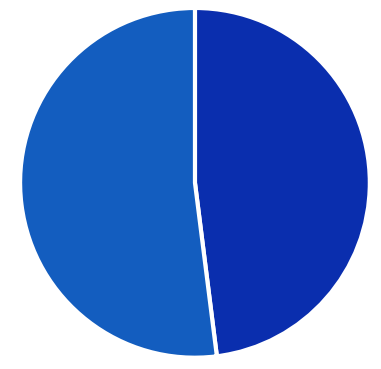
# LES ACCÉLÉRÉS ET L'INTERNATIONAL - PROJETS

24 projets de développement à l'étranger dans les 12 prochains mois, dont 6 en Europe



**48 %**

des PME considèrent l'international  
comme une priorité en matière de  
croissance



**48 %**

Des PME ont un projet  
de développement à  
l'international dans les  
12 prochains mois





# LA CROISSANCE

**2 priorités : la croissance organique  
et le développement international**

**90 %**

ont comme priorité  
la **croissance  
organique**  
de leur entreprise

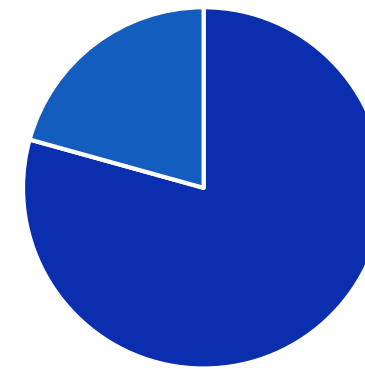
**52 %**

Ont comme  
priorité le  
**développement  
international**

**31 %**

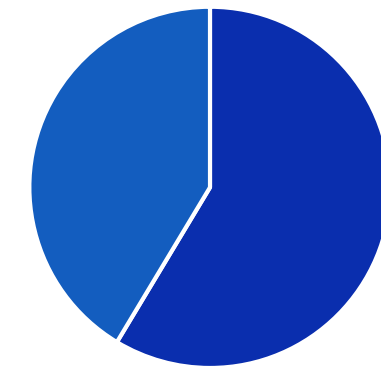
Ont comme  
priorité la **R&D  
et l'innovation**

**Une démarche de formalisation du business plan nécessaire**



**80 %**

des PME ont formalisé la  
stratégie à venir



**58 %**

des PME ont formalisé un  
Business Plan

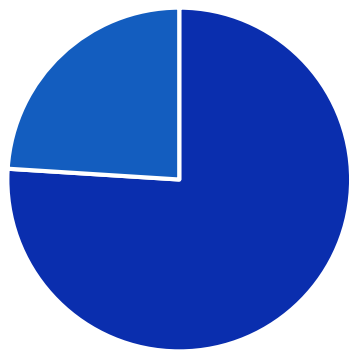


# LA POLITIQUE RH ET DE RECRUTEMENT

## Un défi : le recrutement...

**186**

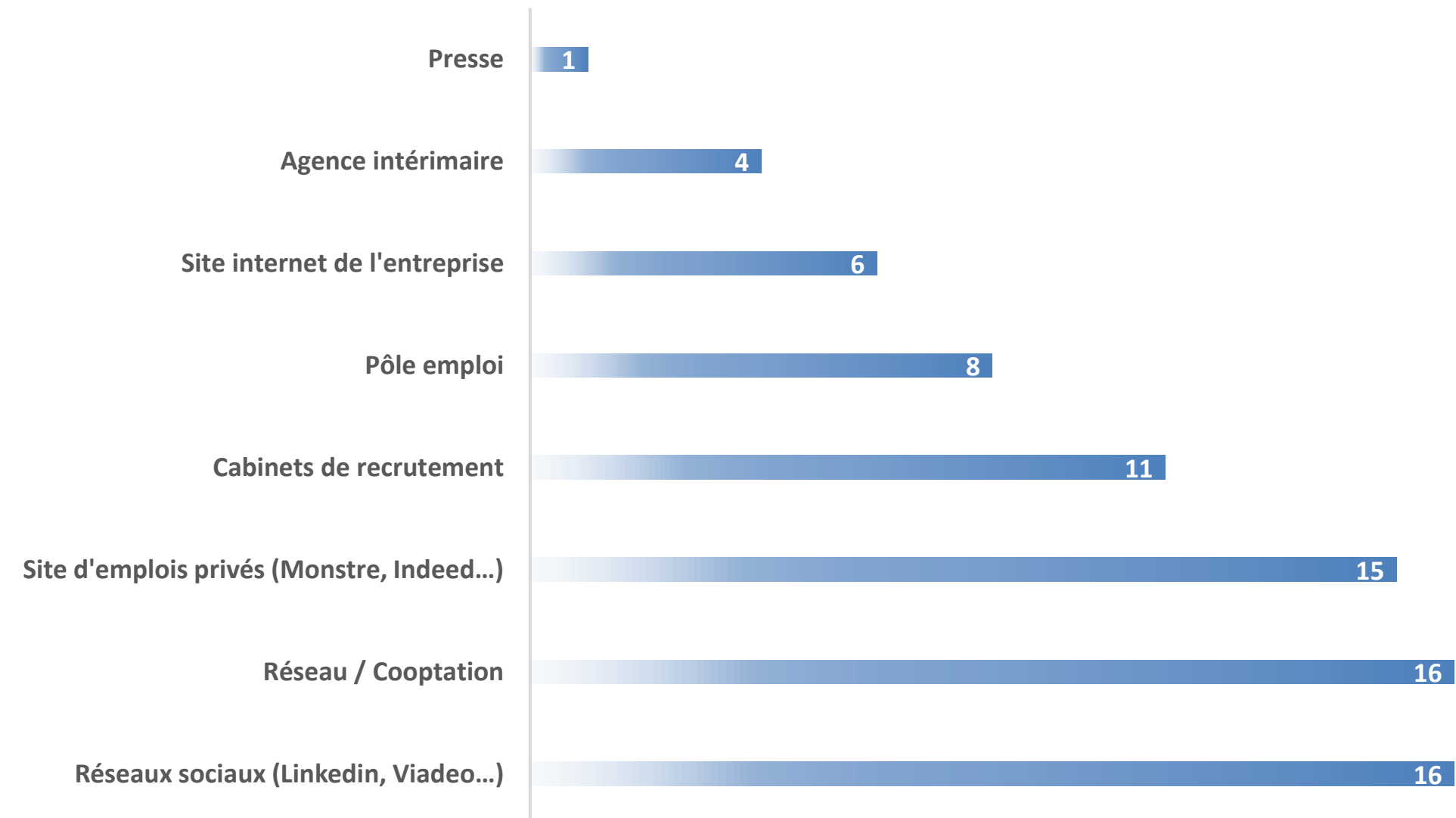
**Recrutements prévus  
pour 2020**



**3/4** des PME rencontrent des  
difficultés à recruter

## ... Et des canaux de recrutement à renforcer

NOMBRE DE PME DANS LA PROMOTION UTILISANT POUR CANAUX DE RECRUTEMENT :



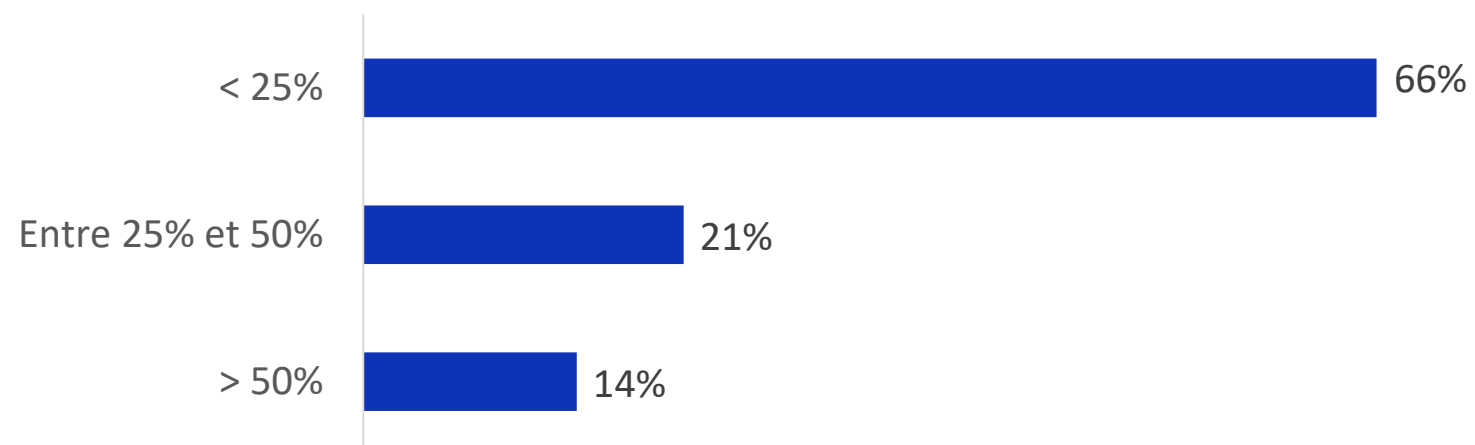


# LES CLIENTS & LES FOURNISSEURS

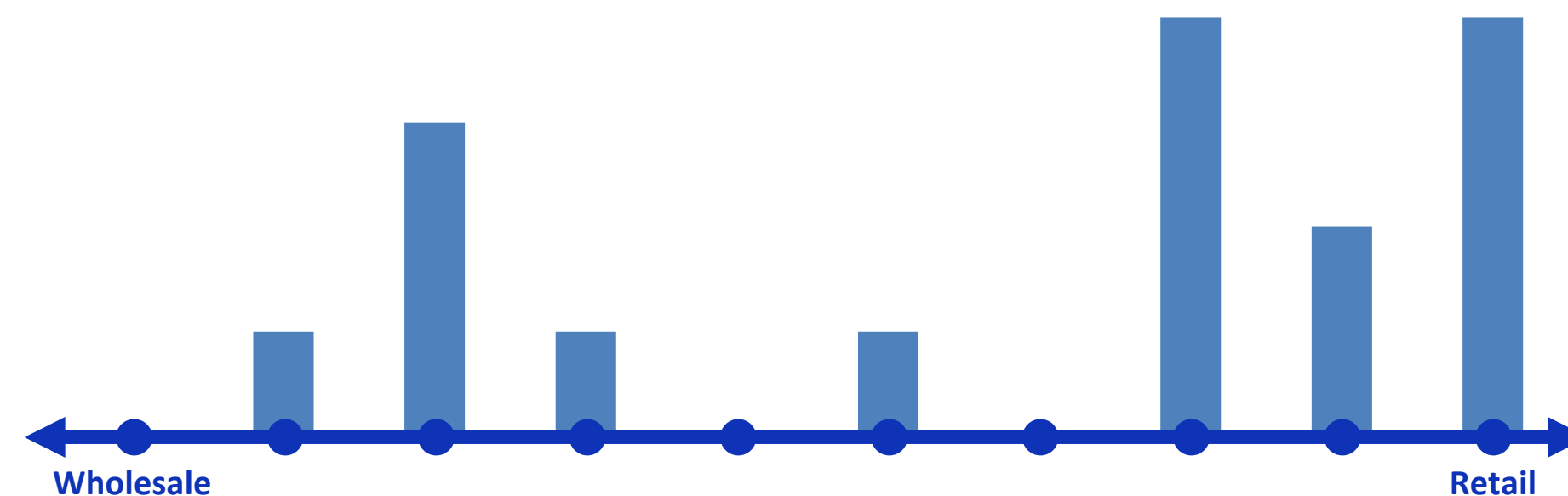
**35 %**

Des PME accélérées  
n'ont aucun  
employé dédié aux  
achats

## Importance du client principal en proportion des ventes totales



## Les systèmes de distribution : la stratégie *retail* privilégiée





# LE DIGITAL & LES OPÉRATIONS

## Le **digital** est utilisé comme un levier pour...



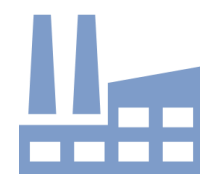
...communiquer par **31 %** des PME



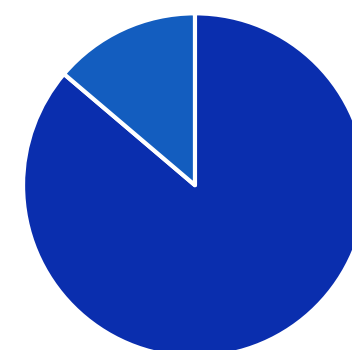
...piloter par **21 %** des PME



...vendre par **21 %** des PME

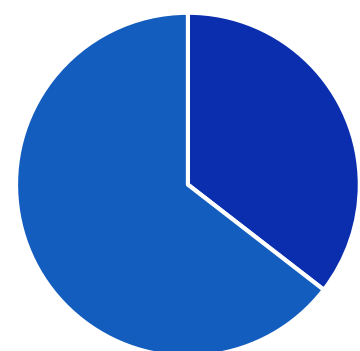


...produire par **14 %** des PME



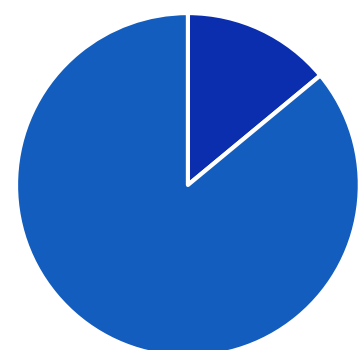
**86 %**

des PME ont au moins un projet de digitalisation dans l'année qui vient



**1/3**

des dirigeants estiment que le niveau d'excellence opérationnelle de leur entreprise est insuffisant



**14%**

des PME n'ont pas encore mis en place d'indicateurs de suivi de leur activité

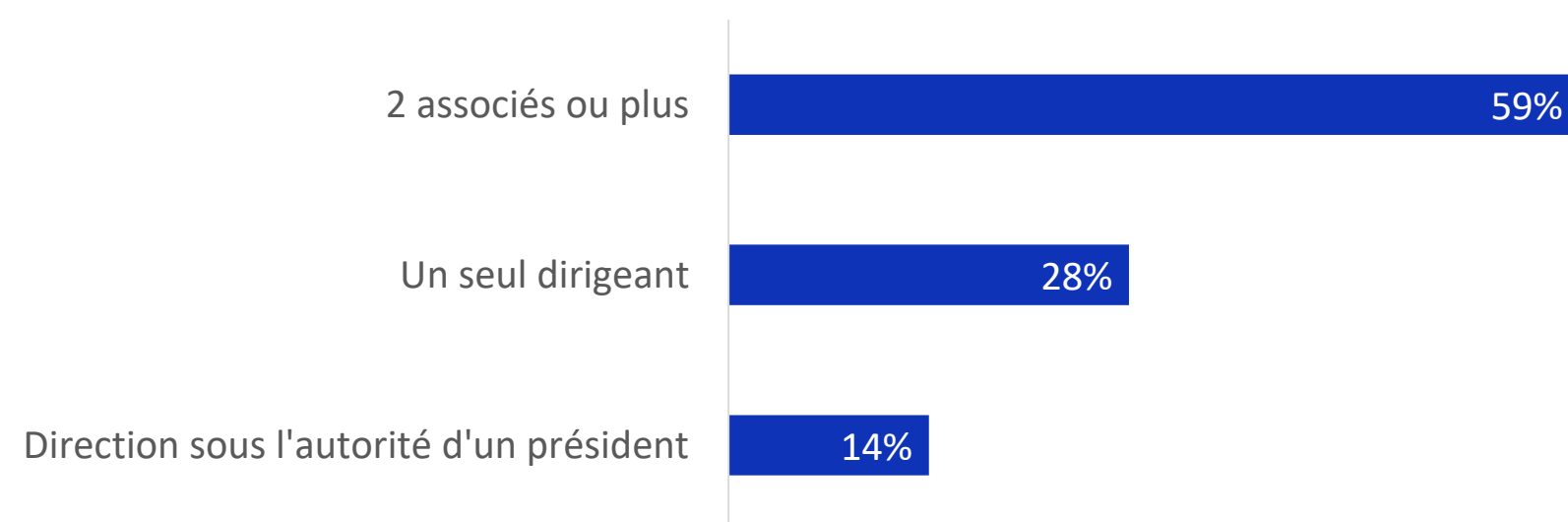


# LA GOUVERNANCE & LA TRANSMISSION

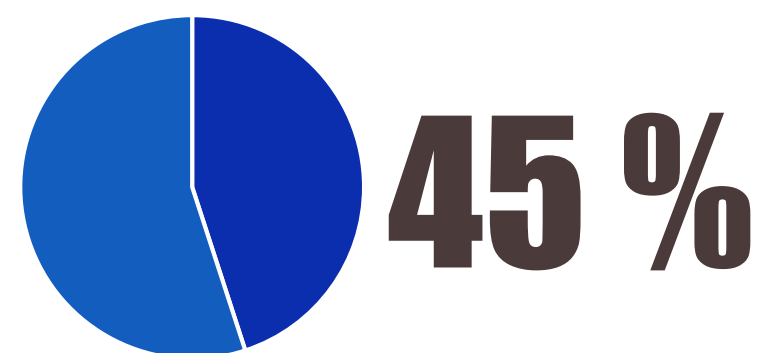
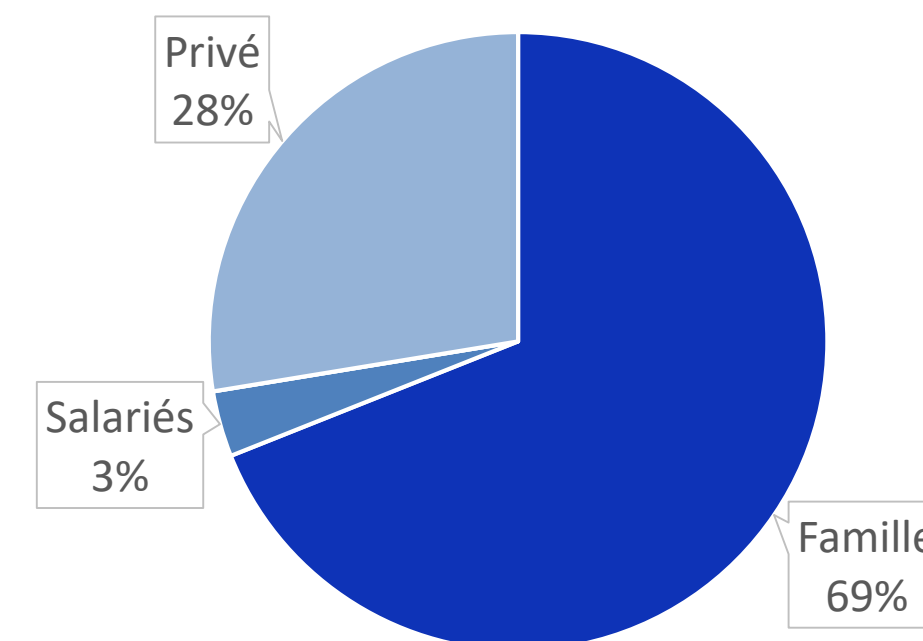


## Des dirigeants ayant l'habitude de partager les responsabilités

### Direction de l'entreprise

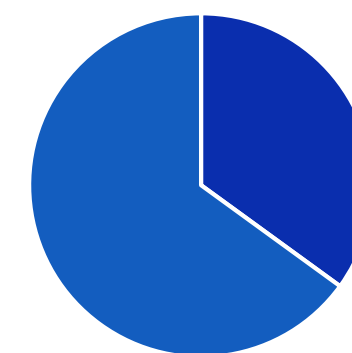


### Actionnariat majoritaire



**45 %**

Des PME ont mis en place un comité de direction ou un comité stratégique



**35 %**

Des PME ont déjà ouvert leur capital



# LES ATTENTES DES DIRIGEANTS DE LA PROMOTION

Mieux cerner **l'amont de la chaîne**

Prendre de la **hauteur**

Echanger

**Piloter** la croissance

Améliorer notre **organisation**

Améliorer la **visibilité** de mon entreprise

Prendre du **recul**

Confronter notre **stratégie**

Être **challenge**

Partager

M'aider à **passer un cap**

Apprivoiser la **posture de dirigeant**

Avoir accès à des **aides méthodologiques**

**Structurer** notre activité

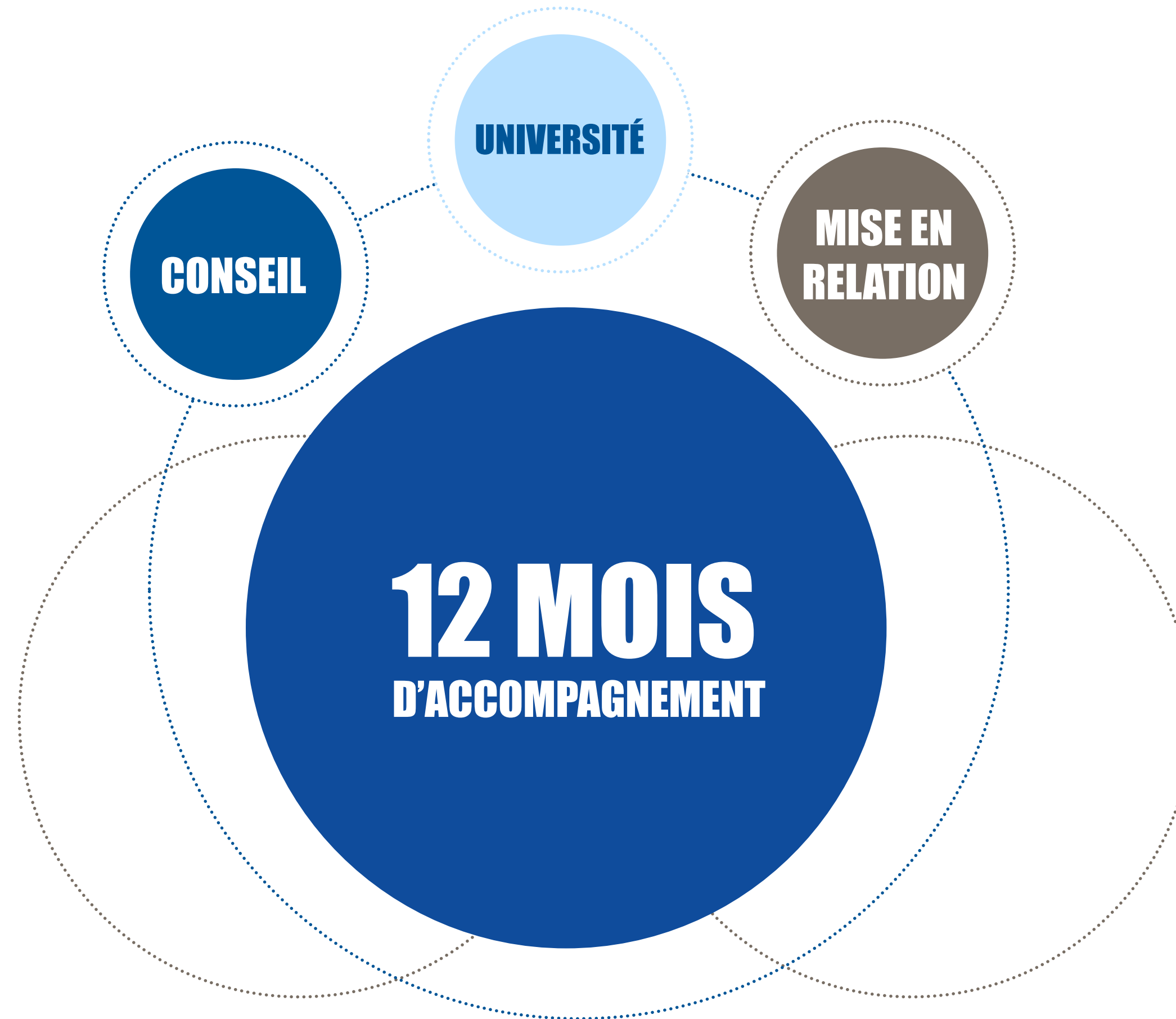
Me donner des **temps de respiration**

**Rencontrer** des confrères

# UN PROGRAMME POUR CHANGER D'ÉCHELLE



institut  
FRANÇAIS  
de la  
MODE





**Contact Bpifrance et responsable du programme**  
**Noé MEYERFELD**  
 06 48 48 22 36  
[noe.meyerfeld@bpifrance.fr](mailto:noe.meyerfeld@bpifrance.fr)