

Hauts-de-France **accélérateur PME**



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

bpifrance

 **entreprisesetcities**



PRÉSENTATION DE LA PROMOTION 2019

01.

Photographie de la promotion 2

La Promotion 2

21 PME de croissance



AUDIT QUALITE LABORATOIRE ELECTRONIQUE

BOUTTE SAS

COBAT CONSTRUCTION

FLIPO RICHIR

QUARESKI

KOEZIO

LA FRANCO ARGENTINE

LETANG

LOISON

LVH FAÇONNAGE

MADE IN MEUBLES

MANGANELLI GROUPE

MICHEL LEGRAS DEVELOPPEMENT (SARASIN ACTOR)

MONTICELLO (CASH CONVERTERS)

RECYNOV (SIPCO)

RENSON INTERNATIONAL

ROUTIERE DE LA VALLEE DE LA MARNE (RVM)

SACAMAT

SEALOCK

SPAC

TRANSPORTS DUMONT

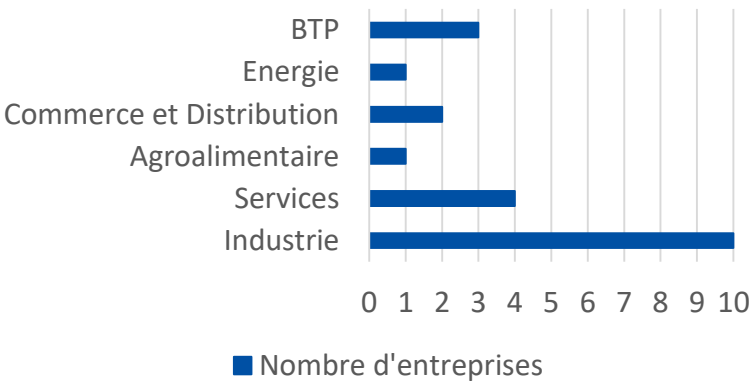
La Promotion 2 Accélérateur PME HAUTS-DE-FRANCE

Secteurs et activités

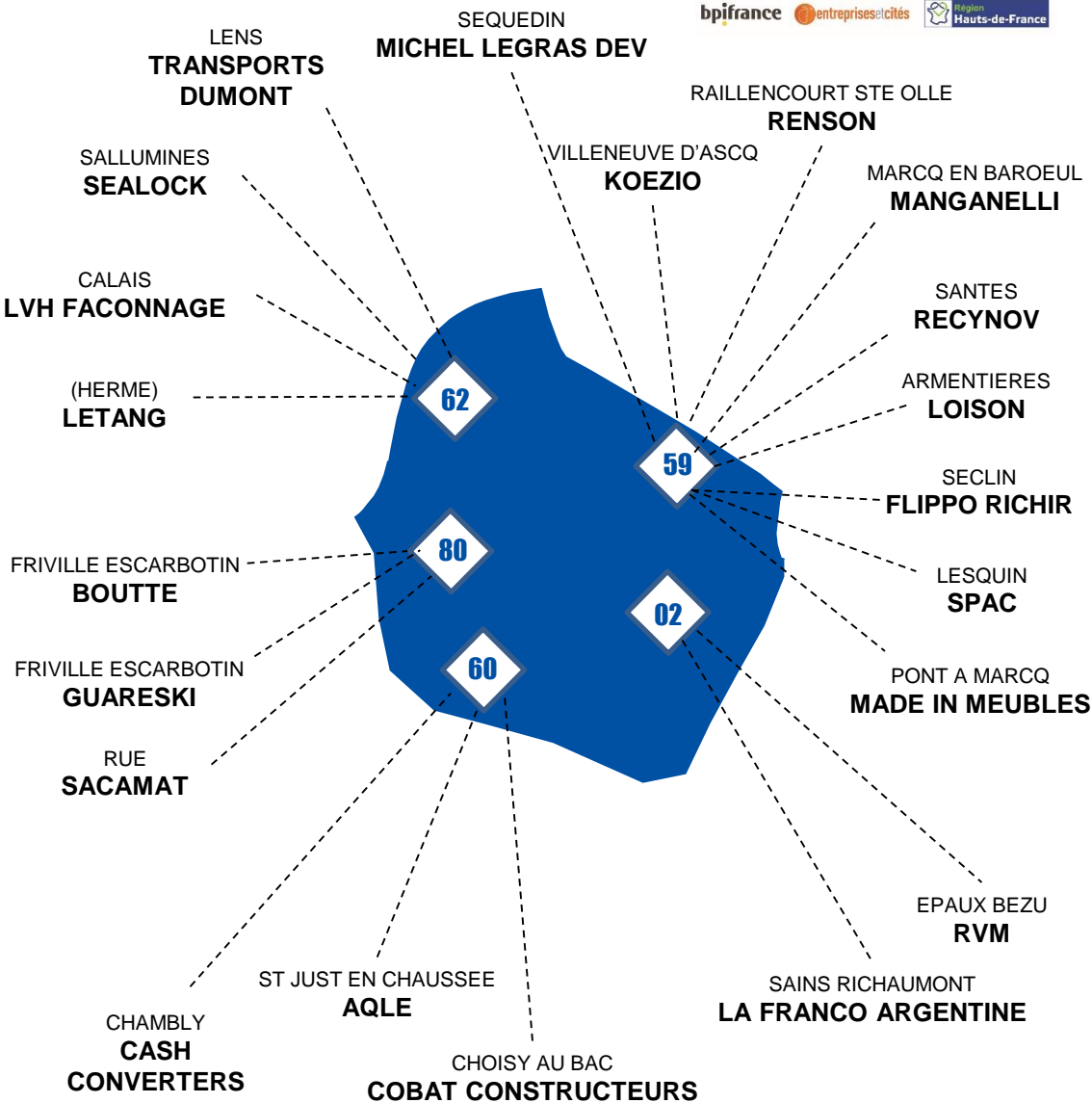
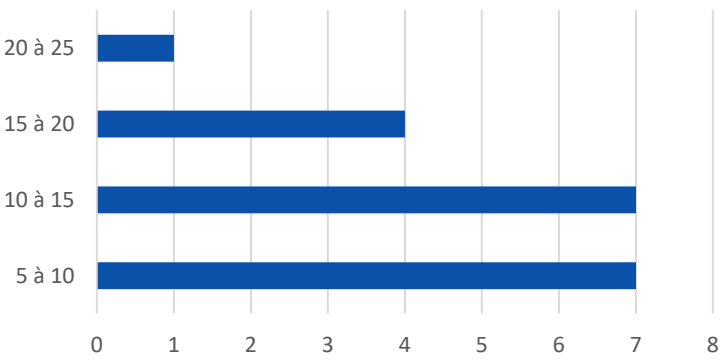
SOCIETE	DESCRIPTION DE L'ACTIVITE	Dpt.
AUDIT QUALITE LABORATOIRE ELECTRONIQUE	Réalisation sur cahier des charges de câblage d'équipements électronique en carte, filaire et intégration d'équipements.	60
BOUTTE SAS	Conception , fabrication , distribution au grand public de raccords et terminaux d'arrosage de jardin métalliques.	80
COBAT CONSTRUCTEURS	Constructeur pour les bailleurs sociaux, les collectivités, les promoteurs et les industriels et constructeur de maisons individuelles.	60
FLIPO-RICHIR	Entreprise active dans le domaine de l'Energie, des systèmes Électriques, et des Automatismes.	59
GUARESKI	Fabrication de produits de robinetterie pour le bâtiment et sous-traitance industrielle en fonderie et matriçage.	80
KOEZIO	Parc aventure en intérieur.	59
LA FRANCO ARGENTINE SAS	Production et commercialisation de confitures de lait et caramels, ainsi qu'importation et distribution de produits argentins.	02
LETANG	Agriculture en production végétale & spécialisation parallèle en énergies renouvelables.	62
LOISON	Métallerie de bâtiment.	59
LVH FACONNAGE	Conception et fabrication sur-mesure des supports de communication et d'animation petits et grands formats.	62
MADE IN MEUBLES	Import et distribution via vente à distance de meubles.	59
MANGANELLI GROUPE	Production audiovisuel et matériel de sonorisation.	60
MICHEL LEGRAS DEVELOPPEMENT ET FILIALES	Conception et production de matériel de gestion des fluides (robinetterie, tuyauterie, skids, ingénierie)	80
MONTICELLO	Activité de cash converter : achat revente de produits.	59
RECYNOV	Gestion des déchets, négoce de matériaux et location de matériels.	59
RENSON INTERNATIONAL	Spécialiste du monde agricole & du bâtiment avec des cuves et des pompes pour le stockage et le transfert de tous types de matériaux liquides.	59
ROUTIERE DE LA VALLE DE LA MARNE	Spécialiste des travaux de voiries, d'ouvrages et réseaux liés à la gestion de l'eau, d'aménagements pour les bâtiments, ainsi que d'aménagements hydro-viticoles.	02
SACAMAT FRANCE	Production de béton et mortier en sac et ensachage de granulats et de graviers décoratifs.	80
SEALOCK	Fabrication de colles industrielles.	62
SPAC	Aménagement de véhicule utilitaires.	59
TRANSPORTS DUMONT	Transports et logistique des produits frais et surgelés.	62

Les Accélérés en bref

Une promotion diversifiée

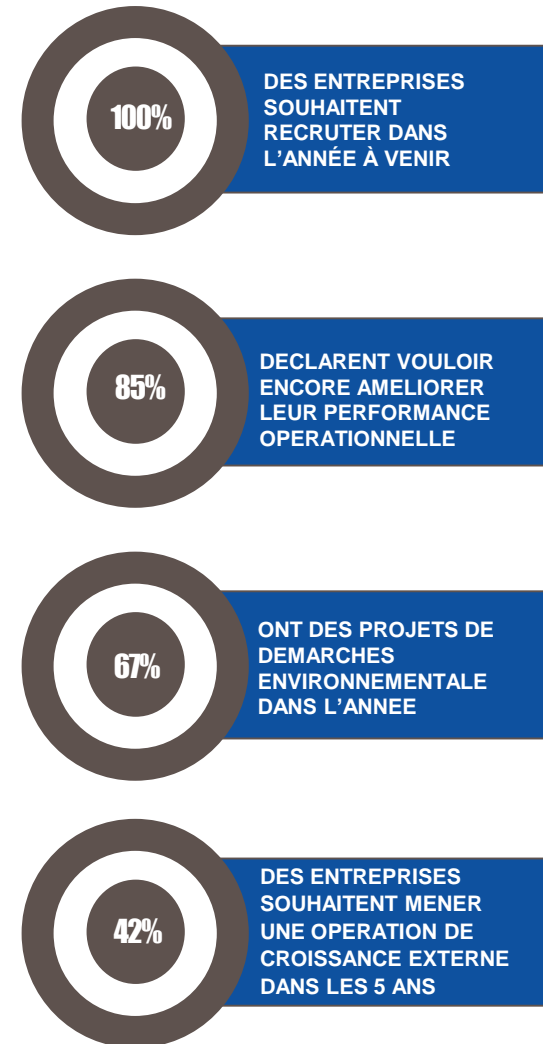
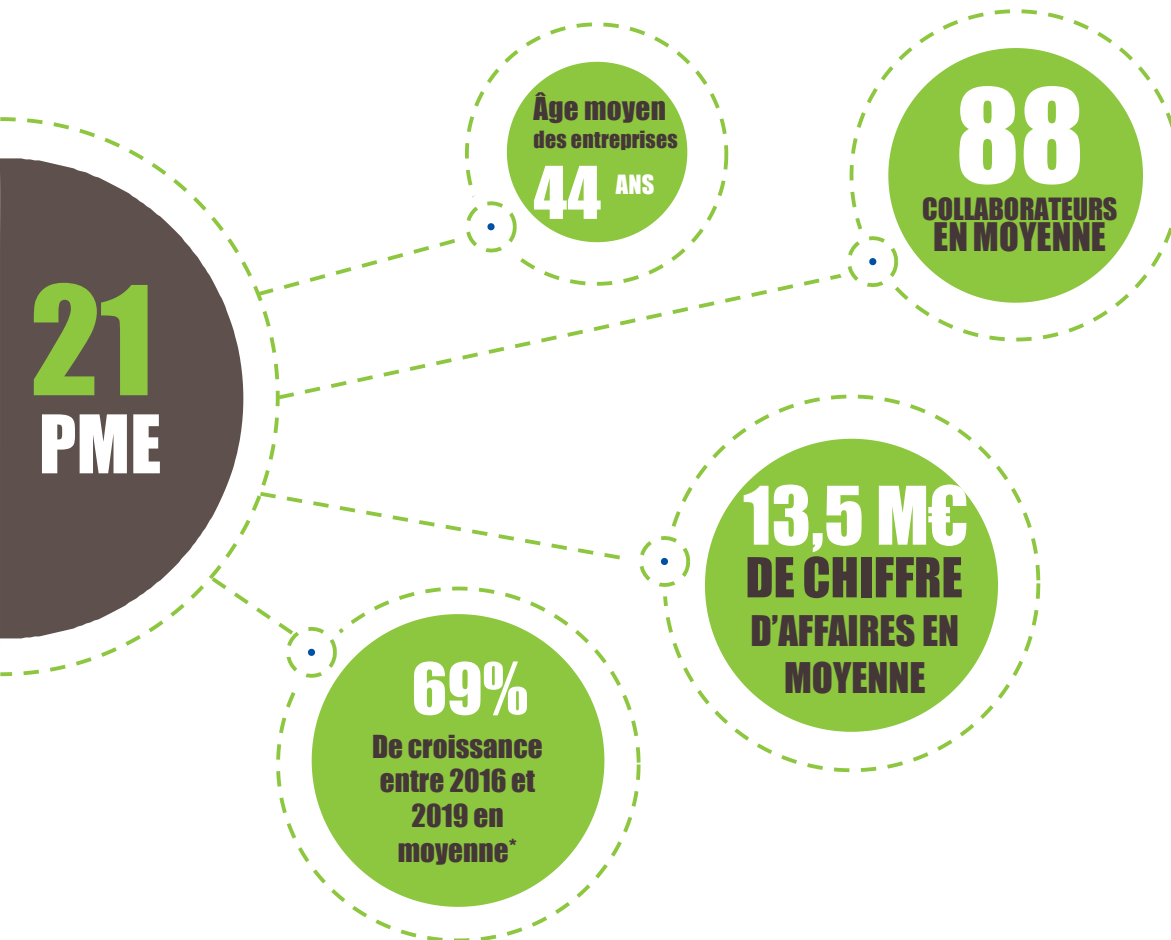


Représentation en termes de CA (M€)



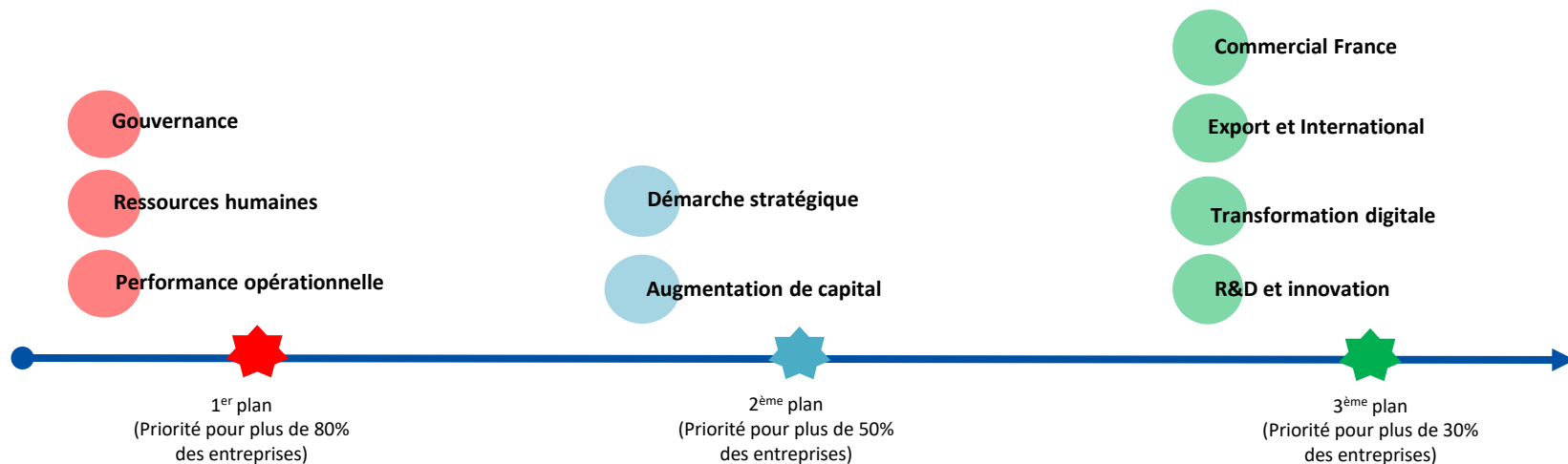
21 PME de la région

Qui créent de la valeur

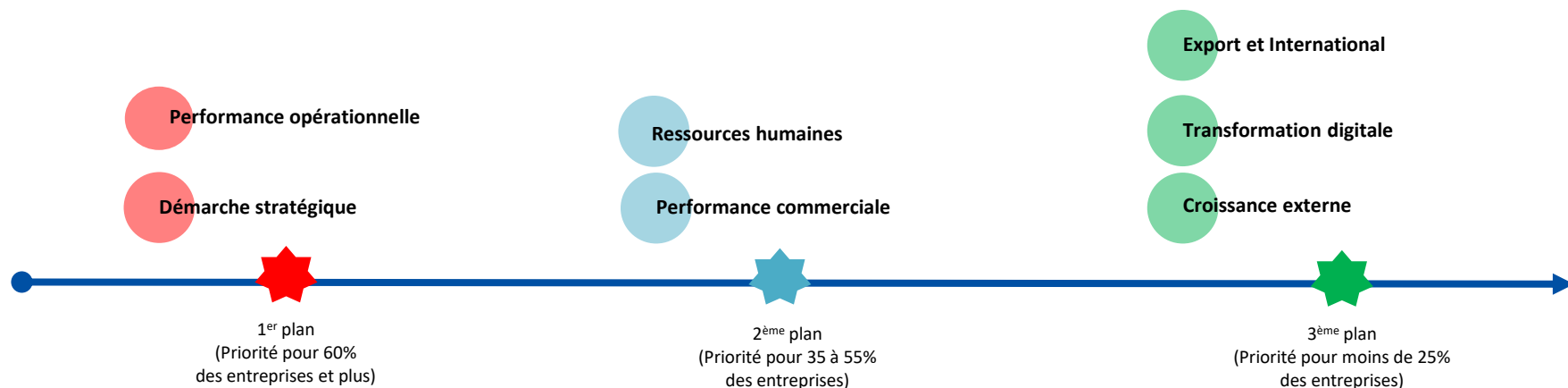


*tiré par 4 PME en hyper-croissance

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



« La **qualité de l'accompagnement** sur des thématiques plutôt centrées sur le **pilotage** de l'entreprise pour le dirigeant. »

« Améliorer l'**efficience** de notre activité en **France et à l'international**. »

« **Pour échanger, apprendre et appliquer les outils et méthodes** utiles au maintien de la croissance de l'entreprise. »

« **Sécuriser** nos acquis et **partager** pour mieux se développer en limitant les risques et les erreurs. »

« Pour **préparer l'entreprise** à mon départ futur en retraite. »

« Identifier les leviers afin d'augmenter la **croissance organique et la rentabilité** de l'entreprise »

« Etre accompagné par des personnes avec une **expertise** et un **regard extérieur** »

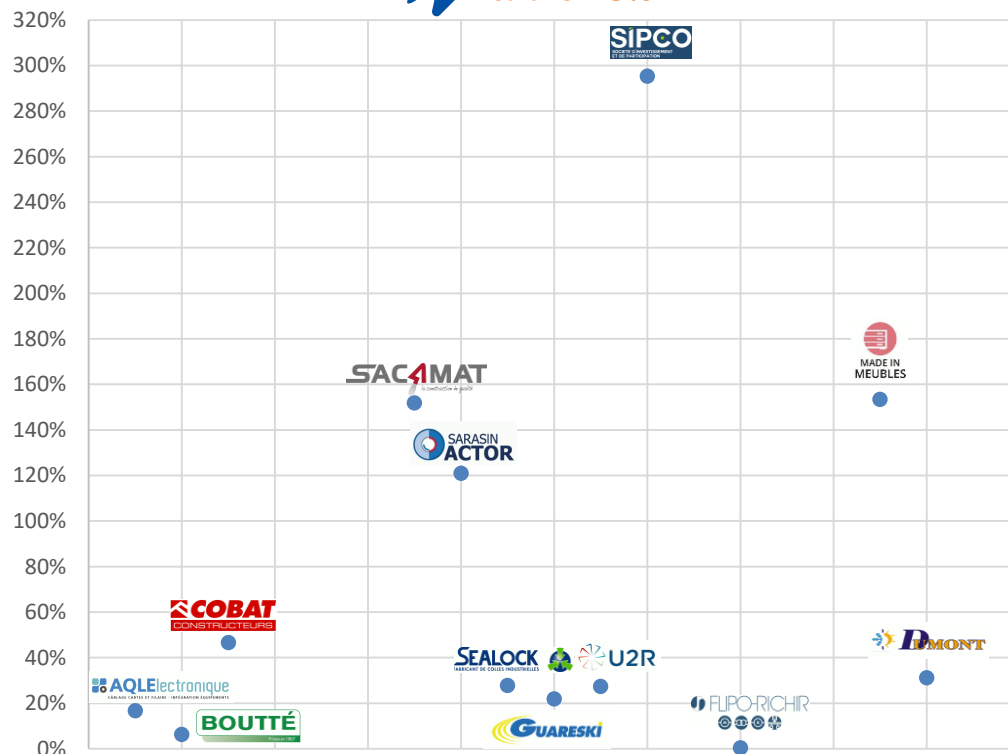
02.

**Panorama des enjeux
et des attentes**

Les Accélérés & la stratégie de croissance

Des croissances exceptionnelles...

 Moyenne 69%*
Médiane 28%*



*Entre 2016 et 2019

... pourtant peu pilotées.

De nombreuses possibilités sont ouvertes

42%
des entreprises
ont une
Stratégie
formalisée

37%
Ont déjà
formalisé leur
Business plan

16 %
Pilotent leur
stratégie
avec des
indicateurs

Les Accélérés et le **recrutement**

Des difficultés à trouver les **bons candidats**



100% des entreprises
ont des **difficultés à
recruter**

Les plus grandes
difficultés
concernent le poste d'
ouvrier qualifié
pour **93%**
d'entre elles

Principales difficultés identifiées :

Manque de candidats : **68%**

Inadéquation des profils : **33%**



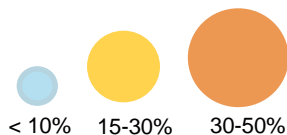
Est le nombre moyen de
recrutements par entreprise
espérés pour **l'année à venir**

Principaux canaux de recrutement

Cabinet de recrutement	Pôle Emploi	Réseaux Cooptation	Réseaux sociaux
71%	57%	50%	50%

Les Accéléérés et l'international

Des entreprises **présentes** à l'international



% des entreprises **exportant** dans la zone

32%
Des entreprises
exportent

21%
Des entreprises
ont au moins
1 implantation
à l'international



- Top 4 des pays de présence
- Belgique
- Suisse
- Cameroun
- Côte d'ivoire

21%
Des entreprises ont
1 projet de
développement
à l'international



Top 2 des zones cibles:

- Europe
- Afrique & Moyen Orient

Les Accéléérés et l'international

Des enjeux à l'international pour aller plus loin



26% des entreprises ont
traduit leur site internet
en plusieurs langues

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

1

Connaissance marché des
pays
(pour 46% des entreprises)

2

Etablissement de contacts
locaux
(pour 46% des entreprises)

3

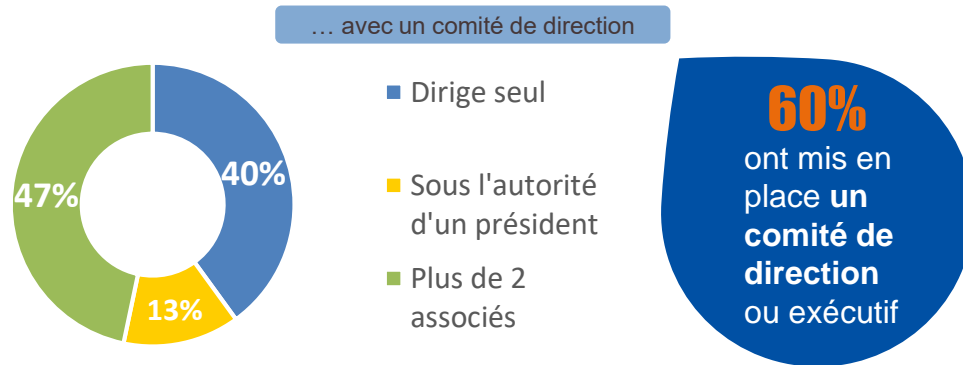
Propriété intellectuelle
(pour 31% des entreprises)

4

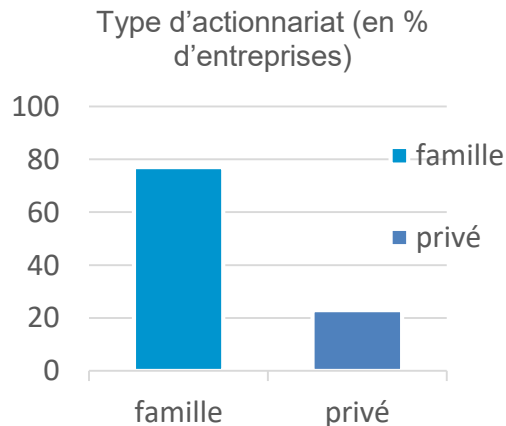
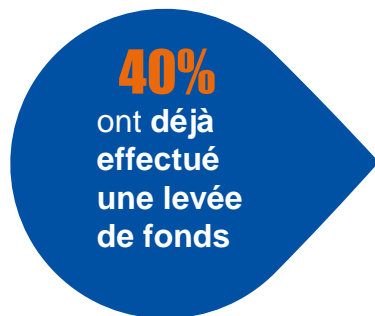
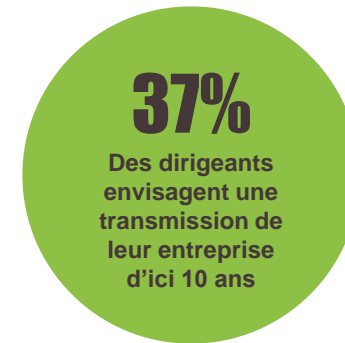
Ciblage
(pour 31% des entreprises)

Les Accélérés : gouvernance & transmission

Des patrons qui dirigent **collégialement**



La transmission, un sujet en réflexion



68% déclarent au moins 1 actionnaire de type « familial »

44 ans
d'âge moyens
des
entreprises

1866
fondation de
BOUTTE
doyen de la
promo

Les Accélérés & la **croissance externe**

Des sujets de **croissance externe** peu urgents

21%

des entreprises
ont déjà réalisé une
**opération de
croissance externe**

42 %

souhaitent réaliser
**une opération de
croissance externe
dans les 5 ans**

1 difficulté majeure rencontrées lors des
opérations de croissance externe

43%

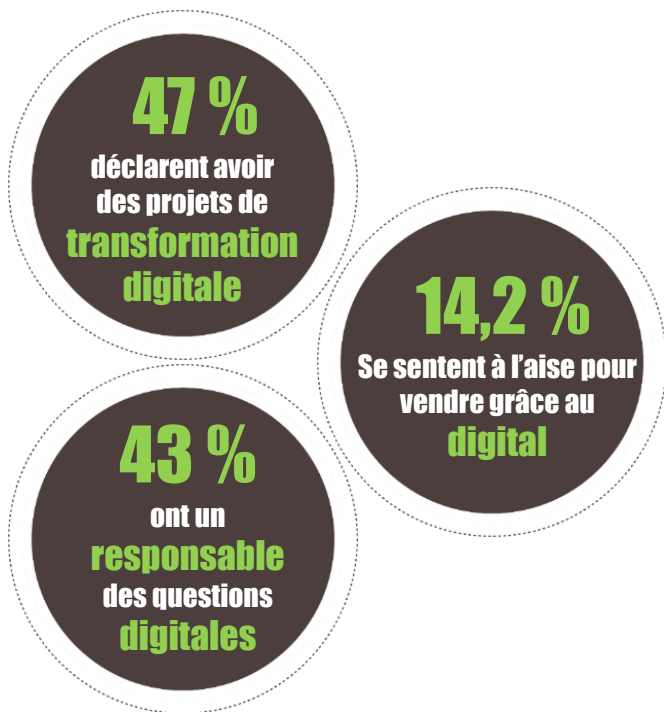
des entreprises
ont sous estimé
le temps et les coûts
d'intégration

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

Le **digital**, un enjeux bien identifié

Les **opérations**, des démarches engagées

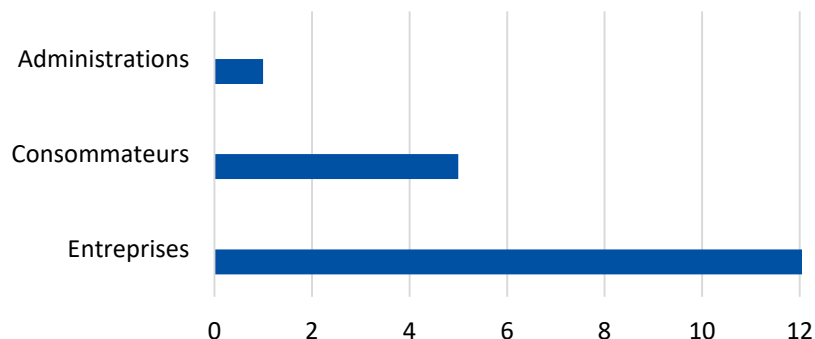
...des chantiers à mener



Les Accélérés : leurs clients & leurs fournisseurs

Leurs clients

Majoritairement du B2B

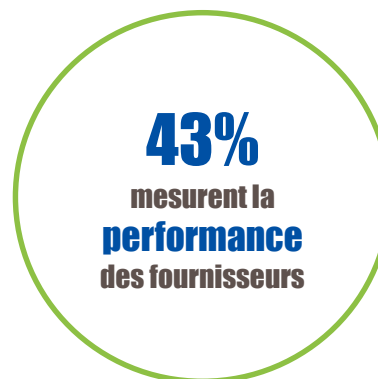


43%
ont une
stratégie de
fidélisation
clients

29%
ont un outil de
segmentation
clients

Leurs fournisseurs

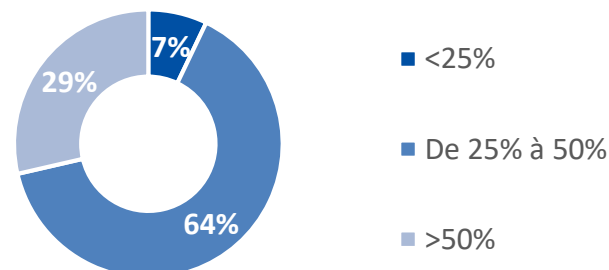
Des fournisseurs en concurrence et évalués



Principaux critères de sélection

- 1** RESPECT DES DELAIS
(pour 100% des entreprises)
- 2** PROCESSUS QUALITE
(pour 83% des entreprises)
- 3** CONFORMITE PRODUIT
(pour 67% des entreprises)

Quelle part des achats par rapport au CA ?



Les Accélérés : la **Marque** & la **RSE**

Une faible sensibilité à la question du branding

47%

Des entreprises
ont déposé
leur marque

46%

Des entreprises
ont une
stratégie
formalisée
de branding

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

En matière environnementale

67%

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

27%

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

En matière de gouvernance

64%

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

En matière sociale

57%

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

Hauts-de-France
**accélérateur
PME**



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

MERCI !

bpifrance

 **entreprisesetcities**

 **Région
Hauts-de-France**