



bpifrance
SERVIR L'AVENIR

accélérateur Chimie





Le programme

EN UN CLIN D'ŒIL

30 ENTREPRISES*
sélectionnées
pour leur potentiel
de transformation

**ET LEUR
AMBITION
DE DÉVELOPPEMENT**

* Effectif SIREN inférieur à 300 salariés

18 MOIS
D'ACCOMPAGNEMENT...

**ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF
ET INDIVIDUEL**

INTERNATIONAL

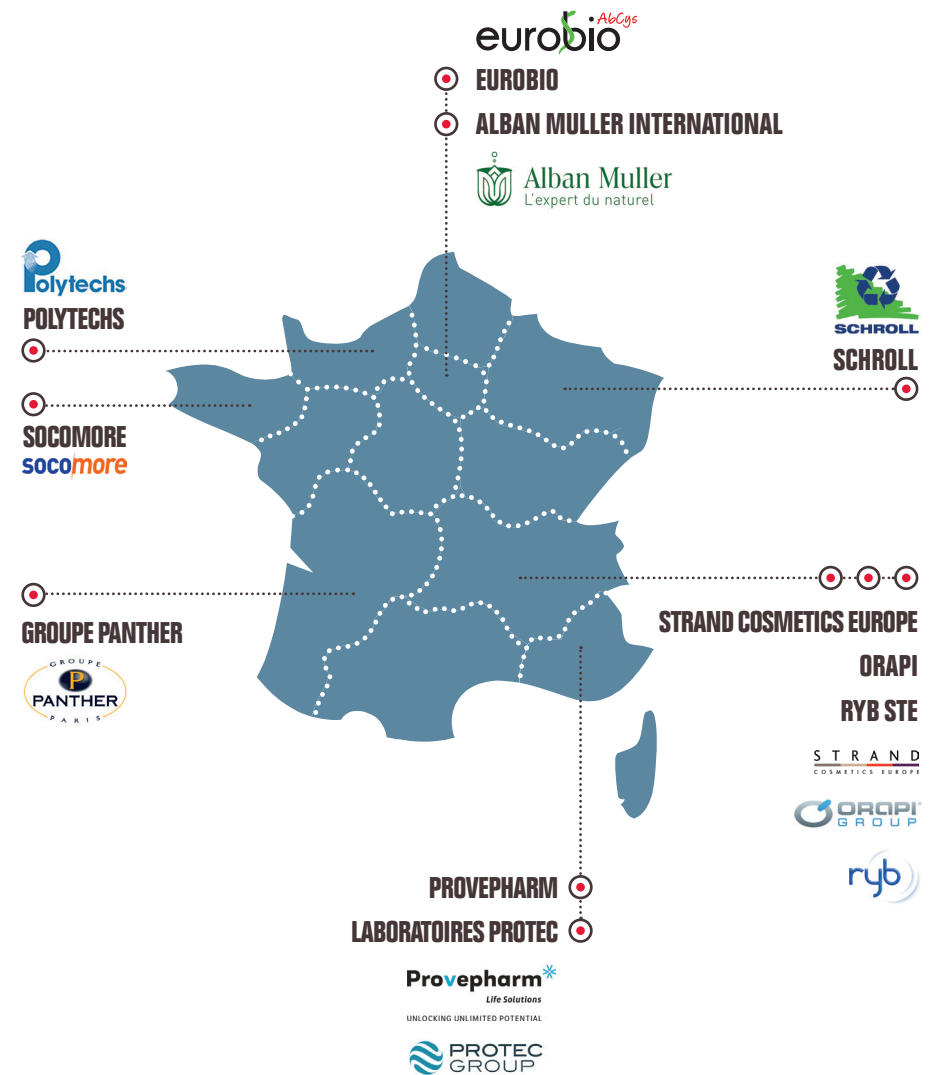
DIGITAL

EXPERTISE

**INTÉGRATION
DANS UNE PROMOTION
D'EXCELLENCE**

**ACCÈS AUX SERVICES
PREMIUM DE BPIFRANCE
ET DE SES PARTENAIRES**

Les Accélérés DE LA FILIÈRE CHIMIE



L'Accélérateur

POUR CHANGER D'ÉCHELLE

**L'ambition :
DEVENIR
UNE ETI**



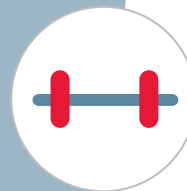
**Nourrir
votre réflexion stratégique**

en participant à des séminaires thématiques



**Actionner
les leviers de votre croissance**

par la réalisation d'un diagnostic 360°



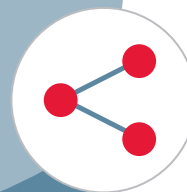
**Tirer parti
des leviers identifiés**

grâce à des modules complémentaires
de conseil au choix



**Bénéficier
des conseils d'un pair**

dans le cadre d'un mentorat individuel ou collectif



**Tisser un réseau solide
autour de vous**

en favorisant le partage d'expérience
entre dirigeants de PME et d'ETI performantes

18 mois

POUR BOOSTER
LE DÉVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE



CONSEIL

1 diagnostic 360°



1 module
complémentaire

- Développement
- Reprise / Transmission
- Performance
- Prospective
- Innovation

10 jours par module



UNIVERSITÉ

6 séminaires

- Conférences
- Tables rondes
- Ateliers « boîtes à outils »
- Tickets d'experts
- Moment de networking privilégiés

6 séminaires de 2 jours



MISE EN RELATION

Mentorat

avec les réseaux IME / WBM /
Réseau Entreprendre

Bpifrance Excellence

Bpifrance Le Hub

Welcome

International

Plusieurs événements par an

18 mois

**POUR BOOSTER
LE DÉVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE**

OCTOBRE

Lancement
du programme

Diagnostic 360°

T1

Restitution
Diagnostic 360°

T2

Réalisation
du module
complémentaire

T4

Réunion de clôture
Bilan et perspectives

2018

2019

OCTOBRE

Séminaire #1

DÉCEMBRE

Séminaire #2

MAI

Séminaire #4

FÉVRIER

Séminaire #3

NOVEMBRE

Séminaire #6

SEPTEMBRE

Séminaire #5

TOUT AU LONG DU PROGRAMME

Des points réguliers avec les relais Bpifrance,
des rencontres avec la communauté nationale
des Accélérateurs PME, des services *premium* :
Welcome, Bpifrance Le Hub, Bpifrance Excellence

LES VOILETS DU PROGRAMME

Le diagnostic 360°



OBJECTIFS

- Identification des 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 et gestion financière
 - Digital et systèmes d'information
 - Export
 - Croissance externe

PROCESSUS

- Validation par chaque entreprise d'un consultant partenaire proposé par **Bpifrance**
- Réalisation d'un 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 des 6/9 premiers mois du programme

* Effectif SIREN inférieur à 300 salariés

**LES VOILETS
DU PROGRAMME**

Les modules
complémentaires
de conseil



	MODULE	DESCRIPTION
CIBLER LES PRINCIPAUX LEVIERS DE VOTRE CROISSANCE	360°	<ul style="list-style-type: none"> • Revue panoramique de votre entreprise sur la base d'entretiens, d'expertise et de recherches documentaires • Identification des principaux freins à votre croissance • Proposition d'un plan d'actions priorisées
ÉCLAIRER VOTRE STRATÉGIE COURT ET MOYEN TERME	STRATÉGIE	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement à la définition d'un plan de développement à horizon 3/5 ans • Traduction des impacts et des besoins par fonction • Identification des moyens de pilotage et de communication associés • Construction d'une politique RSE ou comment tirer parti du développement durable ?
CRÉER OU RENFORCER VOTRE MARQUE	MARKETING BRANDING	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostic et remise à plat de la marque • Plan d'actions pour muscler le positionnement de marque et augmenter sa notoriété • Professionnalisation du marketing : organisation de l'équipe, budget, veille
IMPLIQUER VOS COLLABORATEURS ET ACCÉLÉRER LA PRISE DE DÉCISION	ORGANISATION RH MANAGEMENT	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse de l'adéquation des ressources avec le plan de développement de l'entreprise • Mise en place d'organes de pilotage et de décision • Attractivité de la marque employeur
PRÉPARER VOTRE TRANSMISSION	TRANSMISSION/ GOUVERNANCE	<ul style="list-style-type: none"> • Définition de la stratégie de transmission de votre entreprise • Préparation de la transmission dans le cadre d'une entreprise à capital familial • Préparation à l'évolution de la gouvernance
RÉUSSIR VOS ACQUISITIONS	CROISSANCE EXTERNE	<ul style="list-style-type: none"> • Préparation à l'acquisition depuis la clarification de la stratégie jusqu'au pilotage de l'intégration • Ciblage d'entreprises répondant à la stratégie retenue • Préparation à l'intégration post acquisition : préparation aux 100 premiers jours

**LES VOILETS
DU PROGRAMME**

Les modules
complémentaires
de conseil



	MODULE	DESCRIPTION
IMPULSER LA TRANSFORMATION DIGITALE	DIGITAL	<ul style="list-style-type: none"> • Anticipation des impacts du digital sur votre business model • Amélioration des processus clés par le digital : relation client, outils collaboratifs, gestion administrative • Construction de votre plan de transformation digitale
OPTIMISER LA PERFORMANCE DE VOS OUTILS	SYSTÈMES D'INFORMATION	<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'un diagnostic de vos systèmes d'information • Élaboration d'un schéma directeur SI • Préconisation en vue de la mise en place d'un ERP
OPTIMISER L'EFFICIENCE DE VOS OPÉRATIONS	INDUSTRIEL	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement de l'excellence opérationnelle (<i>lean</i>) • Réalisation d'un diagnostic des achats ; d'un diagnostic du système de production • Amélioration de la supply chain
CONSTRUIRE VOTRE USINE DU FUTUR	INDUSTRIE DU FUTUR	<ul style="list-style-type: none"> • Modélisation et projection de la chaîne de valeur • Construction de votre schéma industriel • Élaboration du plan de transformation
RENFORCER LA PERFORMANCE DE VOS ÉQUIPES COMMERCIALES	COMMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse de votre approche commerciale dans son ensemble • Structuration de votre équipe commerciale • Clarification de votre stratégie commerciale
DÉVELOPPER L'APPUI GRAND COMPTE	MISE EN RELATION GRAND COMPTE	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en relation avec des grands comptes adhérents de Pacte PME • Clarification de l'offre et de l'approche pour les grands comptes • Parrainage auprès d'autres grands groupes de l'écosystème
STRUCTURER VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL	INTERNATIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • Construction de votre stratégie de développement à l'international • Définition d'une stratégie d'implantation ciblée et sécurisée • Alignement de l'organisation et adaptation du marketing

OBJECTIFS

- Nourrir la réflexion stratégique et renforcer les compétences des dirigeants et de leurs comités de direction sur des thèmes clés
- Créer un esprit de promotion en favorisant des échanges réguliers entre pairs

CONTENU

- Des séminaires collectifs, organisés en partenariat avec une grande école de commerce, comprenant notamment des études de cas, un plan personnalisé « fil rouge » par entreprise, des workshops, des conférences « décalées », des échanges de bonnes pratiques, des tickets d'experts et des retours d'expériences entre pairs
- Le contenu des séminaires est affiné et adapté en fonction des besoins identifiés des membres de la promotion

PROCESSUS

- 2 séminaires thématiques la première année, et 4 la deuxième année. Ouverts aux chefs d'entreprise et aux membres des comités de direction
- Les séminaires se déroulent sur 2 jours



LES VOILETS DU PROGRAMME

La mise en relation

Un **réseau d'entrepreneurs** pour partager les **bonnes pratiques**, identifier les **synergies business** et échanger des **contacts**

Des connexions entre **startups et grands comptes** pour créer des ponts entre économie traditionnelle et innovation, et mettre en place des **partenariats d'open innovation**



BUSINESS CENTER

6 salles de réunions

BUSINESS LOUNGE

90 m² privatisables pour vos réunions à Paris



FOCUS

WELCOME

Une PME **met**, à la disposition d'une startup, ses bureaux, espaces logistiques, espaces industriels, laboratoires, en France et à l'étranger.

MENTORAT

Un accompagnement **individuel ou collectif** par un pair bénévole, entrepreneur ayant à son actif un **changement d'échelle** (passage de PME à ETI) ou une autre **réussite majeure**.

INTERNATIONAL

Des rencontres avec des acteurs clés pour accroître la visibilité de son entreprise et **accélérer son développement à l'international** sur de nouveaux marchés.

L'Accélérateur

UNE DÉMARCHE FONDÉE
SUR LE VOLONTARIAT
ET DES ENGAGEMENTS MUTUELS

Les engagements de Bpifrance et ses partenaires

**Un chargé de mission référent pendant 18 mois,
pour le suivi de votre programme**

**Un programme financé par votre branche
professionnelle via l'OPCA DEFi, et par l'État,
qui vous garantit des prestations à des conditions
préférentielles :**

- 1 diagnostic 360°
- 1 module conseil complémentaire
- 6 séminaires collectifs
- Des événements transversals
- Des outils de networking

Un ticket d'entrée de 9 500€ HT reste à votre charge.

Les engagements des PME participant au programme

**La conviction du fort potentiel de développement
de votre entreprise et la motivation pour libérer ce potentiel**

**La disponibilité du dirigeant pour s'investir
dans le programme**

- Présence assidue du dirigeant ou d'un membre de son comité de direction aux séminaires Bpifrance Université
- Implication du dirigeant et de son équipe lors des missions de conseil

VOS CONTACTS

Martine Salotti
Déléguée territoriale
m.salotti@opcadefi.fr

Xavier Guillon
Chef de projet
xguillon@uic.fr

Ségolène de Lafarge
Chargée de mission Accélérateur PME
segolene.delafarge@bpifrance.fr



*Cette action bénéficie de l'expertise et du soutien financier du
ministère en charge du travail, dans le cadre de l'EDEC dans
le secteur des industries chimiques*

