

**bpi**france

**accélérateur**  
**PME**



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

# L'Accélérateur

EN UN CLIN D'OEIL

**60 PME**  
**ULTRAPERFORMANTES**

par promotion

**3 PROMOS PME**

lancées depuis 2015

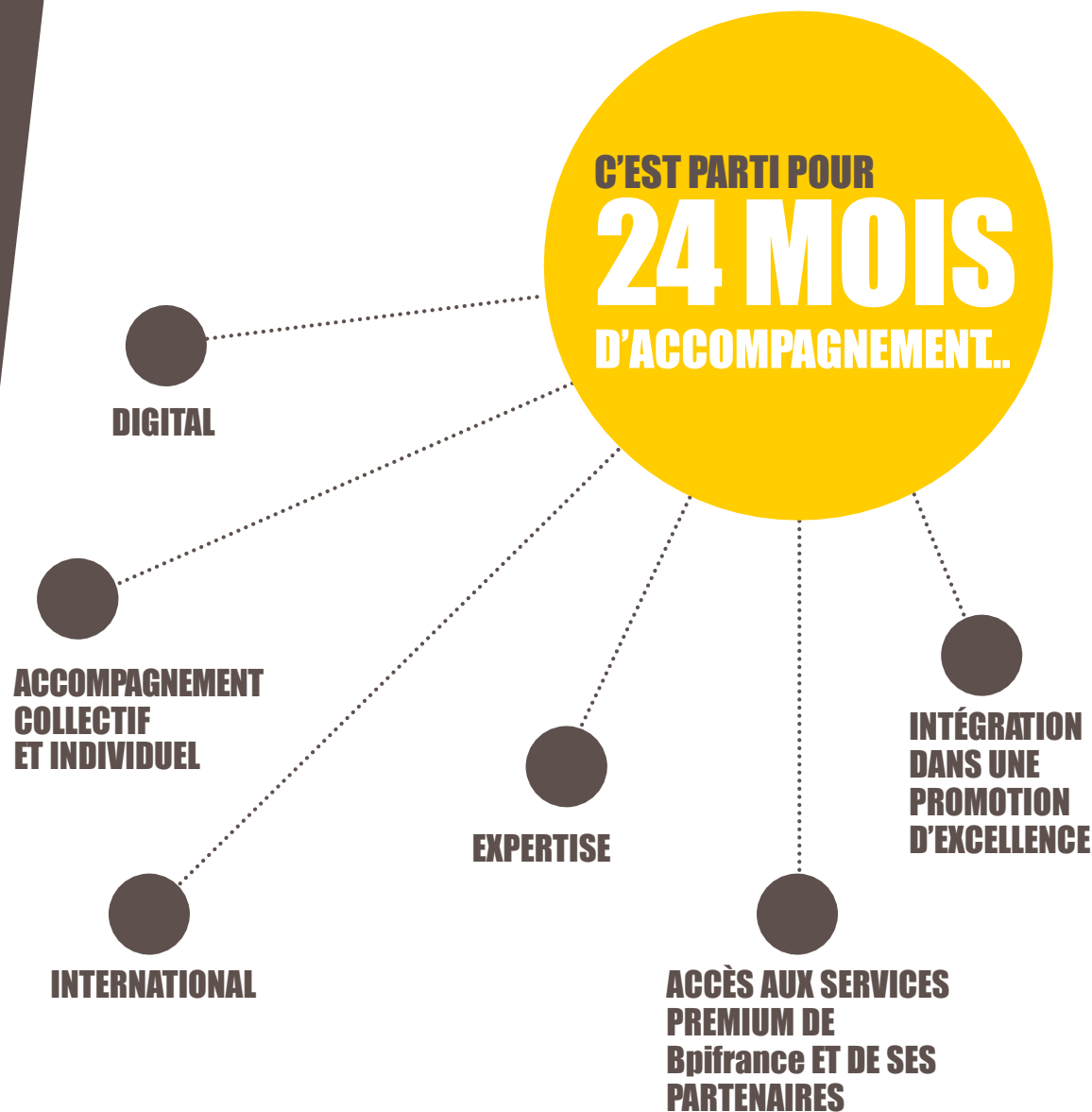
**120 PME ACCÉLÉRÉES**

et accompagnées par Bpifrance

**10% DE CROISSANCE**

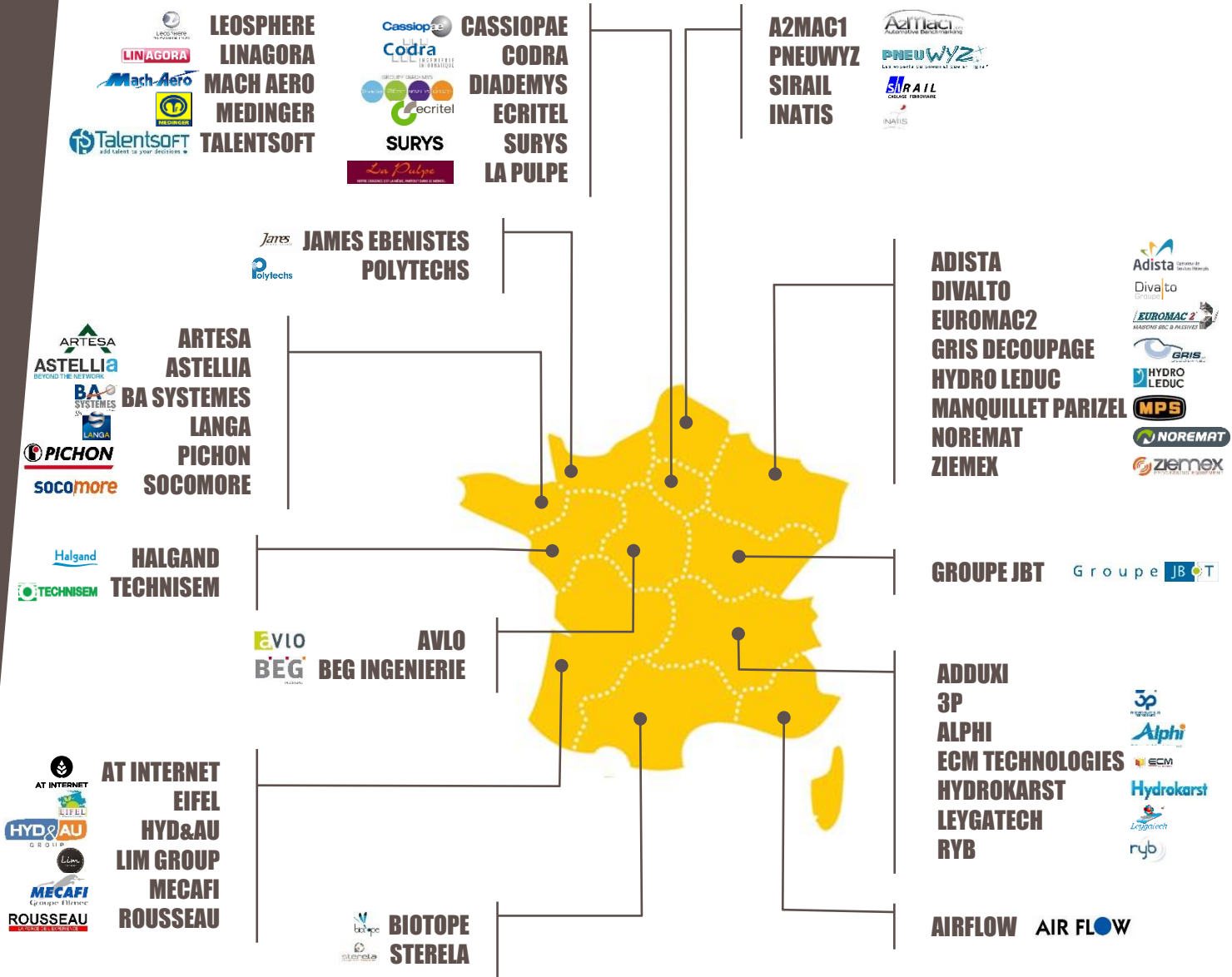
en moyenne

**100% DES DIRIGEANTS**  
**RECOMMANDENT LE**  
**PROGRAMME**  
**ACCÉLÉRATEUR PME**



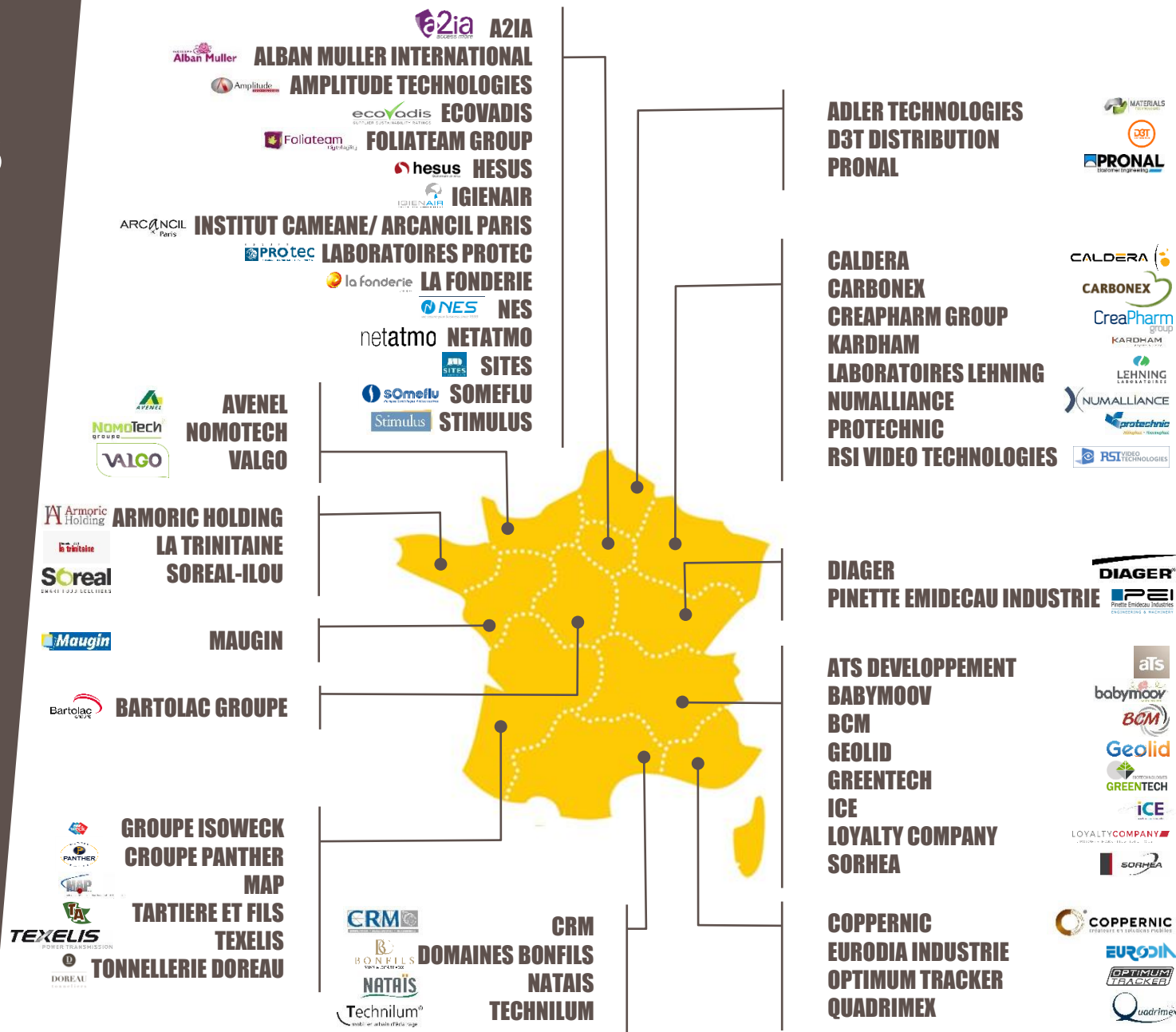
# Les Accélérés

## PROMO 1



# Les Accélérés

## PROMO 2



# Les Accélérés

## PROMO 3

ALTER SOLUTIONS ENGINEERING

ALTER SOLUTIONS ENGINEERING

DFM CAPITAL

DFM CAPITAL

EUROBIO

EUROBIO

FINSBURY

FINSBURY

HL TRAD

HL TRAD

IT-NEWVISION

IT-NEWVISION

JEROME DREYFUSS

JEROME DREYFUSS

JINGHI

JINGHI

JPB SYSTÈME

JPB SYSTÈME

JUSTE À TEMPS

JUSTE À TEMPS

NATEXO

NATEXO

NOVAE AEROSPACE

NOVAE AEROSPACE

SAKURA INVEST

SAKURA INVEST

SPAS

SPAS

SPLIO

SPLIO

TELLIER GOBEL ET CIE

TELLIER GOBEL ET CIE

TRAVELSOFT

TRAVELSOFT

MAUVIEL 1830

MAUVIEL 1830

SOLCERA

SOLCERA

CORIOLIS

CORIOLIS

Oceanet technology

OCEANET TECHNOLOGY

POM DAPI

SHOEMAKERS

SODISTRA

SODISTRA

VLAD

VLAD

OLIVES&CO

OLIVES&CO

AGOUR

AGOUR

arkelia

ARKOLIA ENERGIES

Aymard

AYMARD

BRICOPRIVÉ

BRICOPRIVÉ

KALLIOP

KALLIOP

target

MTARGET

PROSAIN

ORGANIC STORIES

Teknimed

TEKNIMED

AIRFLUX  
COMPAGNIE DES VÉTÉRINAIRES  
GROUPE MECATECHNIC  
SAINTE-LUCIE

AirFlux  
la compagnie des vétérinaires  
MDS Laboratoire  
Sainte-Lucie

DIGORA  
HAFFNER ENERGY  
JVS MAIRISTEM  
NORMALU  
STREB&WEIL

DIGORA  
HAFFNER ENERGY  
JVS MAIRISTEM  
NORMALU  
STREB & WEIL

ATS INGENIERIE

ATS INGENIERIE

ADIAMAS  
COTHERM  
CVO  
EMBALL'ISO  
GONZALES FRÈRES  
XEFI

ADIAMAS  
cotherm  
CVO-EUROPE  
LIFE SCIENCES COMPLIANCE  
Ei  
GONZALES FRÈRES  
XEFI

STRAND COSMETICS EUROPE  
TECHNOGENIA  
VACHERON INDUSTRIES

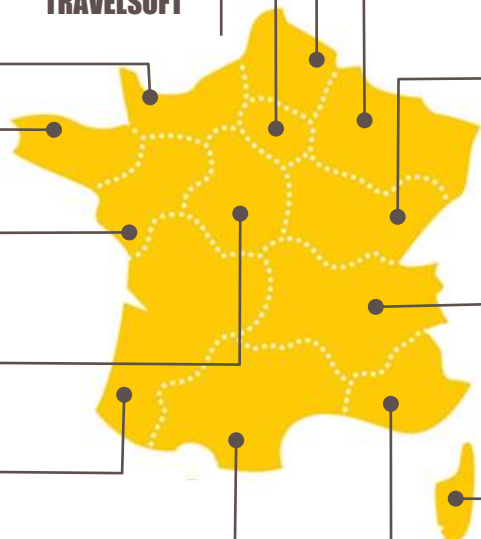
STRAND COSMETICS EUROPE  
TECHNOGENIA  
CATIDOM

CORSTYRENE

corstyrene

BABYZEN  
CROSSCALL  
IPI  
LABORATOIRES INELDEA  
PROVEPHARM  
SEQUIASOFT  
SOPHIA CONSEIL

BABYZEN  
CROSSCALL  
IPI  
LABORATOIRES INELDEA  
ProVepharm  
SOPHIA CONSEIL



# 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

# 24 mois

## POUR BOOSTER LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE

### CONSEIL

#### Diagnostic 360 + Modules complémentaires

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

10 jours par module

### UNIVERSITÉ

#### Séminaires

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

8 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

**J0**

Lancement du programme

**J1 & J2**  
Séminaire #1

**M3**

Séminaire #2

**M8**

Séminaire #4

**M11**

Séminaire #5

**M18**

Séminaire #7

**M6**

Séminaire #3

**M14**

Séminaire #6

**M20**

Séminaire #8

## 24 mois

**J0**

Lancement Diagnostic 360°

**M4**

Restitution Diagnostic 360°

**M13**

Point d'étape sur la mise en œuvre des plans d'actions

**M20**

Réunion de clôture

**M24**

Bilan et perspectives

### TOUT AU LONG DU PROGRAMME

Points réguliers avec les relais Bpifrance, Rencontres avec la communauté nationale Accélérateurs, Services premium : Welcome, Le Hub, Bpifrance Excellence, Bpifrance Family, Bourse de la transmission

# Le diagnostic 360°

## OBJECTIFS

- Identifier les 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 & gestion financière
  - Digital et systèmes d'information
  - Export
  - Croissance externe

## PROCESSUS

- Validation par chaque entreprise d'un consultant partenaire proposé par Bpifrance
- Réalisation du 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 du premier semestre du programme



## LES VOILETS DU PROGRAMME

# Les modules d'accompagnement complémentaire sur-mesure

## EXEMPLES DE MODULES

personnalisés selon les besoins identifiés lors du diagnostic 360°

MODULES	DESCRIPTION
<b>CIBLER</b> LES PRINCIPAUX LEVIERS DE CROISSANCE	<b>360°</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Revue panoramique de l'entreprise sur la base d'entretiens</li><li>• Identification des principaux freins à la croissance</li><li>• Proposition d'un plan d'actions prioritaires</li></ul>
<b>ÉCLAIRER</b> LA STRATÉGIE COURT ET MOYEN TERME	<b>STRATÉGIQUE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Clarification de la vision et des missions de l'entreprise</li><li>• Définition du plan stratégique et de sa déclinaison opérationnelle</li><li>• Identification des moyens de pilotage associés</li></ul>
<b>ADAPTER</b> LES RESSOURCES ET FLUIDIFIER LA PRISE DE DÉCISION	<b>ORGANISATION MANAGEMENT RH</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Définition des rôles et responsabilités</li><li>• Mise en place d'organes de pilotage et de décision</li><li>• Analyse de l'adéquation des ressources</li></ul>
<b>RENFORCER</b> LA PERFORMANCE DES ÉQUIPES COMMERCIALES	<b>COMMERCIAL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse de l'approche commerciale de l'entreprise dans son ensemble</li><li>• Structuration de l'équipe commerciale et de ses relations internes</li><li>• Clarification de la stratégie commerciale</li></ul>
<b>RÉUSSIR</b> LES ACQUISITIONS	<b>CROISSANCE EXTERNE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Préparation à l'acquisition par la clarification de la stratégie d'acquisition</li><li>• Ciblage d'entreprises répondant à la stratégie retenue</li><li>• Accompagnement dans les phases de M&amp;A</li></ul>
<b>ÉVALUER</b> LES OPPORTUNITÉS DU DIGITAL	<b>TRANSFORMATION DIGITALE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Évaluation de la maturité digitale</li><li>• Identification des impacts potentiels sur la chaîne de valeur</li><li>• Diagnostic des nouvelles technologies utilisées dans votre processus</li></ul>

## LES VOILETS DU PROGRAMME

# Les modules d'accompagnement complémentaire sur-mesure

## EXEMPLES DE MODULES

personnalisés selon les besoins identifiés lors du diagnostic 360°

	MODULES	DESCRIPTION
<b>OPTIMISER</b> L'EFFICIENCE DES OPÉRATIONS	<b>INDUSTRIEL LEAN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Revue du plan industriel</li><li>• Diagnostic de la performance industrielle et de la supply chain</li><li>• Recommandations et accompagnement</li></ul>
<b>CONSTRUIRE</b> L'USINE DU FUTUR	<b>INDUSTRIE 4.0</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Modéliser et projeter la chaîne de valeur</li><li>• Bâtir le schéma opérationnel</li><li>• Jalonner les étapes de transformation</li></ul>
<b>SÉCURISER</b> LES AFFAIRES STRATÉGIQUES	<b>COMMERCIAL GRANDS COMPTES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Identification des décideurs clés et de l'approche des concurrents</li><li>• Intégration des attentes client dans la proposition de valeur</li><li>• Ajustement de la stratégie commerciale selon la position concurrentielle</li></ul>
<b>DÉVELOPPER</b> L'APPUI GRAND COMPTE	<b>PARRAINAGE GRAND GROUPE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mise en relation de parrainage avec un grand compte de Pacte PME</li><li>• Optimisation de la lisibilité et du ciblage</li><li>• Parrainage auprès d'autres grands groupes de l'écosystème</li></ul>
<b>PRÉPARER</b> LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL	<b>INTERNATIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Évaluation de la maturité à l'export</li><li>• Clarification de la stratégie internationale</li><li>• Identification des freins à lever</li></ul>

## LES VOILETS DU PROGRAMME

# Les modules d'accompagnement complémentaire sur-mesure

## EXEMPLES DE MODULES

personnalisés selon les besoins identifiés lors du diagnostic 360°

MODULES	DESCRIPTION
<p><b>ORIENTER</b> DANS LA MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATEGIE DESIGN</p>	<p><b>DIAGNOSTIC DESIGN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sensibiliser et orienter le dirigeant dans la définition et la mise en œuvre d'une stratégie design adaptée</li> <li>Innover par le design</li> </ul>
<p><b>DÉVELOPPER</b> DE NOUVEAUX AXES DE CROISSANCE PAR LES DATAS ET L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE</p>	<p><b>DIAGNOSTIC DATA – IA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Permettre à l'entreprise d'innover par l'exploitation des data générées par son activité, ou celles de ses clients</li> <li>Développer un nouveau modèle d'affaires, de nouveaux services et/ou produits grâce aux data et à l'intelligence artificielle</li> </ul>
<p><b>ACCOMPAGNER</b> UNE PREMIERE DEMARCHE D'INNOVATION</p>	<p><b>DIAGNOSTIC INNOVATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Accompagner les PME dans une première démarche d'innovation impliquant une prestation de conseil et/ou technique pour les PME n'ayant pas bénéficié d'aide à l'innovation depuis au moins 2 ans</li> </ul>
<p><b>ÉTUDIER</b> LA FAISABILITE D'UN PROJET DANS LE CADRE DU PROGRAMME H2020 – INSTRUMENT PME</p>	<p><b>DIAGNOSTIC EUROPE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Accompagner l'entreprise dans l'élaboration de son dossier de demande de financement européen Instrument PME phase 1</li> <li>Aide Instrument PME phase 1 : 50 K€ en subvention pour une étude de faisabilité</li> </ul>
<p><b>FINANCER</b> SON DEVELOPPEMENT DANS LE CADRE DU PROGRAMME H2020</p>	<p><b>AIDE A LA FAISABILITE EUROPE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Accompagner l'entreprise dans l'élaboration de son dossier de demande de financement européen Instrument PME Phase 2</li> <li>Aide Instrument PME phase 2 : jusqu'à 2,5 M€ en subvention à hauteur de 70% des dépenses éligibles</li> </ul>
<p><b>FACILITER</b> LE MONTAGE D'UN PARTENARIAT DANS LE CADRE D'UN PROJET COLLABORATIF INNOVANT</p>	<p><b>AIDE AU PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE INTERNATIONAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Faciliter la participation des entreprises françaises à des projets de R&amp;D collaboratifs internationaux ;</li> <li>Accompagner les entreprises dans le montage du partenariat technologique</li> </ul>



---

## 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 Business School**, 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

- 4 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 tiennent 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  
avec **start-up et grands  
comptes** pour créer des  
ponts entre économie  
traditionnelle et innovation  
et mettre en place des  
**partenariats d'open  
innovation**

bpi france

EXCELLENCE

bpi france

Le  
Hub

**BUSINESS CENTER** (6 salles de réunions)

**BUSINESS LOUNGE** de 90m<sup>2</sup>

privatisables pour vos réunions à Paris

## WELCOME

Une PME met à  
disposition d'une  
**start-up 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 sur 2 ans pour le suivi du programme**

### **Des prestations à des conditions préférentielles**

- 8 séminaires collectifs
- Des événements transverses
- 1 diagnostic 360° et 1 module conseil complémentaire financés à 50%
- Des outils de networking

### **Le respect de la volonté de l'entreprise**

- Un large panel de modules complémentaires
- La validation commune des consultants externes

## **Les engagements des PME participant au programme**

**La conviction du fort potentiel de développement de l'entreprise et la motivation pour libérer ce potentiel de croissance**

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

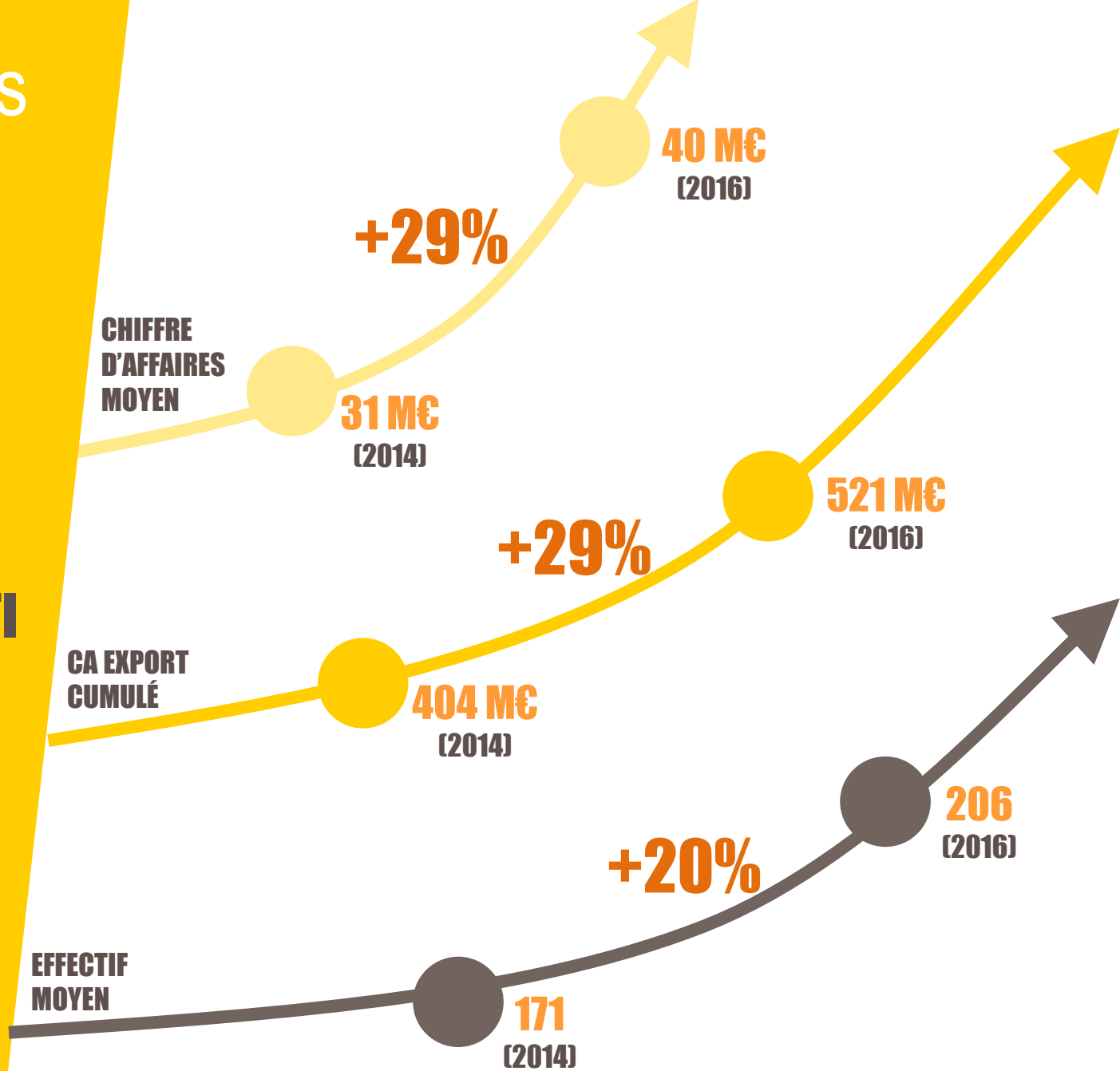
- Présence assidue du dirigeant ou d'un membre du comité de direction aux séminaires Bpifrance Université
- Présence obligatoire du dirigeant lors des sessions « CEO only »
- Implication du dirigeant et de son équipe lors des missions de conseil

# Les Résultats

DE LA PROMOTION PME 1

**20 PME sont  
devenues des ETI**

pendant le programme



# Retours d'expérience

« Nous sommes actuellement à un tournant de notre société. J'ai souhaité être accompagné dans ce changement afin de le mener à bien et de nous positionner comme un acteur majeur de l'agro machinisme pour les prochaines décennies »

**Philippe Pichon, DG de Pichon SA**



*Leather in motion*

« Pour continuer à nous développer de manière structurée, rencontrer d'autres dirigeants confrontés aux mêmes problématiques, bénéficier d'un tutorat par des dirigeants de grandes sociétés »

**Laurent Duray, Président de LIM Group**

« Afficher notre volonté de croissance, accélérer le déploiement de notre stratégie et ainsi rester un acteur proactif et incontournable, dans notre domaine, pour les années futures »

**Maryse Eyssautier, Présidente du Groupe JBT**



« Le programme permet d'obtenir des conseils et un réel accompagnement. Il nous permettra également de partager des expériences avec d'autres dirigeants »

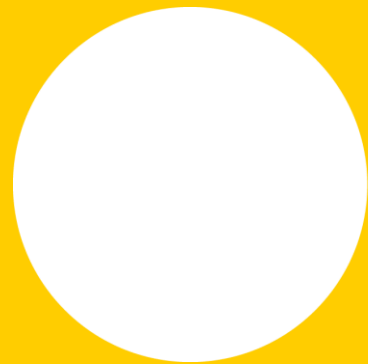
**François Porel, Directeur Technique de Hydro Leduc**

« C'est une aide pour structurer nos réflexions stratégiques et de transformation ; et l'occasion de partager avec mes collègues DG »

**Christian Queffelec, Président d'Astellia**







**SERVIR  
L'AVENIR**

