

accélérateur AUTOMOBILE

Trajectoire PME - ETI



bpifrance
SERVIR L'AVENIR



PFA | FILIÈRE
AUTOMOBILE
& MOBILITÉS

Le programme

EN UN CLIN D'ŒIL

30 PME ET ETI

sélectionnées pour leur **potentiel de croissance**, et leur volonté de développement à l'**international**

18MOIS
D'ACCOMPAGNEMENT..

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF
ET INDIVIDUEL

INTERNATIONAL

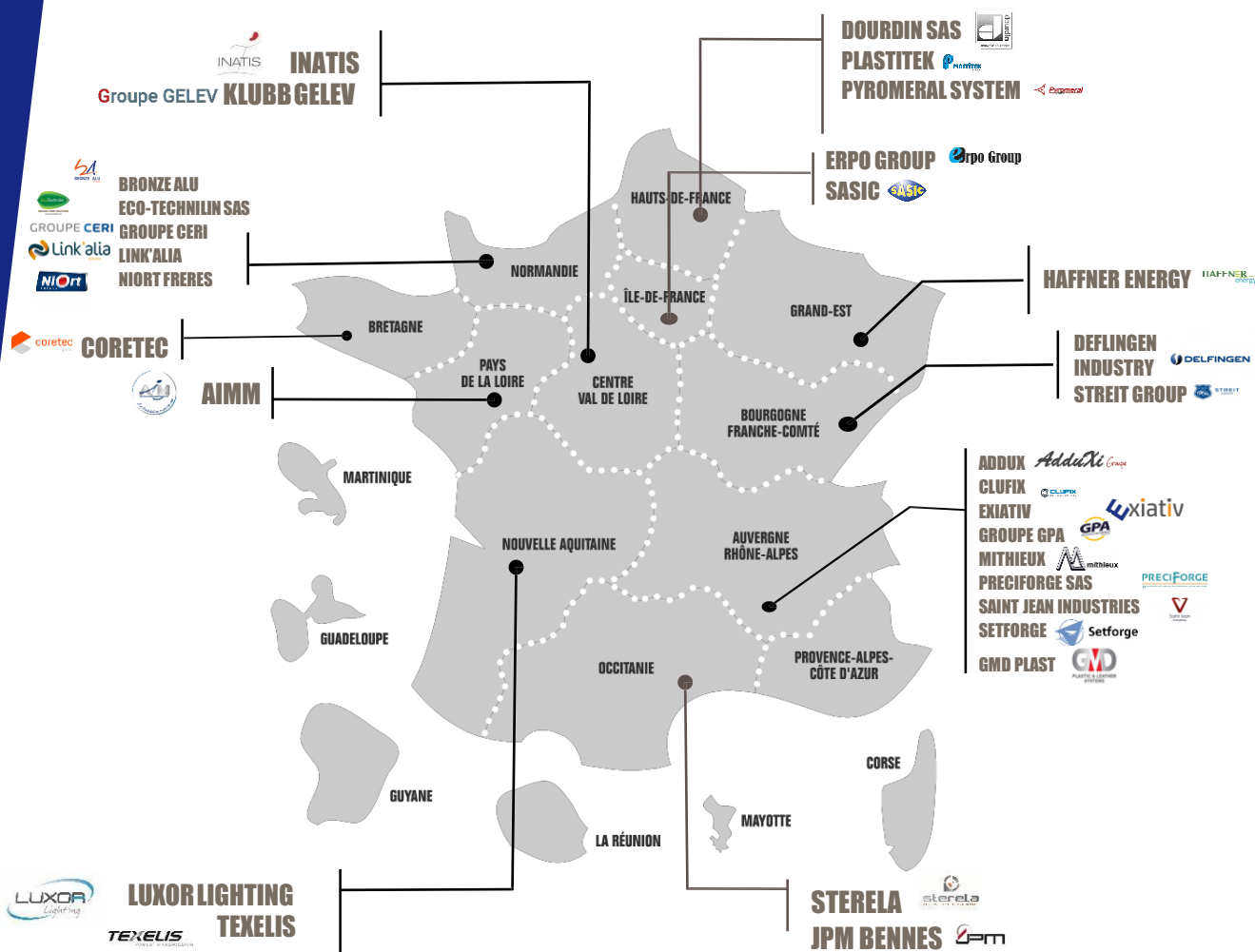
DIGITAL

EXPERTISE

ACCÈS AUX SERVICES
PREMIUM DEBPIFRANCE
ET DE SES PARTENAIRES

INTÉGRATION
DANS UNE PROMOTION
D'EXCELLENCE

Les entreprises DE LA FILIERE AUTOMOBILE MEMBRES DES ACCELERATEURS



Les objectifs

1 Analyser la situation entreprise par entreprise

par la réalisation d'un **diagnostic 360°** et l'accès à deux modules complémentaires de **conseil**

2 Nourrir la réflexion stratégique

en participant à des **séminaires thématiques** et à un **atelier automobile** par session sur les enjeux de la filière

3 S'inspirer de l'industrie servicielle

en orientant les technologies et les outils pour intégrer le client et ses usages à la phase de conception et passer du **véhicule personnel** à un **service de mobilité**

4 S'orienter Vers l'industrie du futur

en favorisant le **partage d'expérience** entre dirigeants dans le cadre de travaux communs sur les mutations des métiers dans la filière automobile

L'Accélérateur

**L' AMBITION :
DEVENIR DES
CHAMPIONS À
L'INTERNATIONAL**



Nourrir votre réflexion stratégique

en participant à des séminaires thématiques



Actionner les leviers de votre croissance

par la réalisation d'un diagnostic 360°



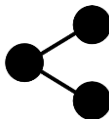
Tirer parti des leviers identifiés

grâce à 2 modules complémentaires conseils 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 de la filière automobile

18 mois

**POUR BOOSTER
LE DÉVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE**



CONSEIL

1 diagnostic 360°*



2 modules complémentaires*

- Développement commercial
- Performance
- Innovation
- International
- etc...

10 jours pour le diagnostic
et 10 jours par module
complémentaire



UNIVERSITÉ

6 séminaires

- Conférences
- Tables rondes
- Ateliers « boîtes à outils »
- Tickets d'experts
- Moments de networking privilégiés
- L'Atelier Automobile

6 séminaires de 2 jours



MISE EN RELATION

Mentorat

avec les réseaux IME / WBMI /
Réseau Entreprendre

Bpifrance Excellence

Bpifrance Le Hub

Welcome

International

Plusieurs événements par an

*Les frais de déplacement des consultants ne sont pas inclus

18 mois

**POUR BOOSTER
LE DÉVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE**

1er avril

Stratégie &
Leadership

10 juin

Croissance
externe pour une
croissance
internationale

6 octobre

Performance
commerciale
marketing digitale

29 mars

Achat / Supply Chain

12 janvier

Performance
opérationnelle/ Lean /
RSE

5 octobre

Recrutement/ Marque
employeur

2020

2021

2 avril

Rencontre filière 1
Enjeux de la filière,
diversification et
nouveau business
models

11 juin

Rencontre filière 2
Diversification par
la croissance
externe et
financement de la
croissance

7 octobre

Rencontre filière 3
Transformation
numérique

13 janvier

Rencontre filière 4
Industrie du futur

30 mars

Rencontre filière 5
Rencontres
Acheteurs grands comptes

6 octobre

Rencontre filière 6
RH, gestion de crise et
Leadership

**POUR BOOSTER
LE DÉVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE**

Calendrier donné à titre indicatif

TOUT AU LONG DU PROGRAMME

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

OBJECTIFS

- Identification des enjeux de croissance en vue d'orienter chaque PME -ETI 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
 - RSE
 - 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-ETI 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

LES VOILETS DU PROGRAMME

Les modules de conseil

| | MODULES | 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 prioritaires |
| STRUCTURER VOTRE DEMARCHE DEVELOPPEMENT DURABLE | STRATÉGIE DÉVELOPPEMENT DURABLE | <ul style="list-style-type: none">• Formalisation de la politique de développement durable de l'entreprise• Définition des volets sociaux, environnementaux, gouvernance et communication |
| 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 de conseil

| | MODULES | DESCRIPTION |
|---|--|--|
| IMPULSER LA TRANSFORMATION DIGITALE | DIGITAL | <ul style="list-style-type: none">• Anticipation des impacts du digital sur votre <i>business model</i>• 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 | SYSTEMES 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'EFFICACITÉ 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 <i>supply chain</i> |
| 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, 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 entrepairs
- Le contenu des séminaires est affiné et adapté en fonction des besoins identifiés des membres de la promotion
- Des **ateliers automobiles** ayant pour but de décrypter les tendances des métiers de la filière

PROCESSUS

- 6 séminaires thématiques. 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, 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 18 mois pour
le suivi du programme

Des prestations à des conditions préférentielles

- 6 séminaires collectifs
- Des événements transverses
- 1 diagnostic 360°
- 2 modules conseil complémentaires
- Des outils de networking

Les engagements des PME- ETI 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
- Implication du dirigeant et de son équipe lors des missions de conseil



VOTRE CONTACT

Séverine ROY

Chargée de Mission Accélérateurs PME-ETI

severine.roy@bpifrance.fr