



*Liberté • Égalité • Fraternité*  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DU TRAVAIL



**bpifrance**  
SERVIR L'AVENIR

# accélérateur Chimie



# Le programme

EN UN CLIN D'ŒIL

## 30 ENTREPRISES

sélectionnées pour leur potentiel de transformation, leur ambition de **développement** et dynamique **emploi - compétences**

**ACCOMPAGNEMENT  
COLLECTIF  
ET INDIVIDUEL**

**INTERNATIONAL**

**DIGITAL**

**18 MOIS**  
**D'ACCOMPAGNEMENT...**

**EXPERTISE**

**INTÉGRATION  
DANS UNE PROMOTION  
D'EXCELLENCE**

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

# 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
- Ressources Humaines
- Performance
- Prospective
- Innovation

10 jours pour le diagnostic  
et 10 jours par module  
complémentaire



## 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**

**accélérateur  
Chimie** 

## OCTOBRE

Lancement  
du programme

Diagnostic 360°

## T1

Restitution  
Diagnostic 360°

## T2

Réalisation  
du module  
complémentaire

## T4

Réunion de clôture  
Bilan et perspectives

# 2018

# 2019

**17 et 18  
OCTOBRE**

Stratégie et nouveaux  
business models

**12 et 13 DÉCEMBRE**

L'usine chimique du futur  
et l'industrie 4,0

**6 et 7 FÉVRIER**

Enjeux RSE et  
transition énergétique  
pour la filière chimie

**15 et 16 MAI**

Attractivité à  
l'international et  
croissance externe

**18 et 19  
SEPTEMBRE**

Recrutement et marque  
employeur

**13 et 14  
NOVEMBRE**

Gouvernance et enjeux de  
l'ETI de demain

## 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°



LES +

IDENTIFIER  
LES LEVIERS  
ET LES FREINS

## 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

## LES VOILETS DU PROGRAMME

# Les modules complémentaires de conseil



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

## LES VOILETS DU PROGRAMME

# Les modules complémentaires de conseil



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



## OBJECTIFS

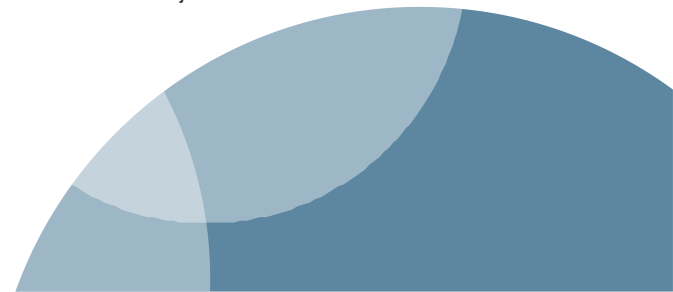
- Nourrir la réflexion stratégique et renforcer les compétences des dirigeants et de leurs comités de direction sur des thèmes clés
- Créer un esprit de promotion en favorisant des échanges réguliers entre pairs

## CONTENU

- Des séminaires collectifs, organisés en partenariat avec une 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 m<sup>2</sup> 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 Bpifrance référent pendant 18 mois, pour un suivi personnalisé.

### Une prestation globale :

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

Un coût optimal : le programme est financé par votre branche professionnelle via l'OPCA DEFI et par l'État ce qui vous garantit des conditions préférentielles. La participation restant à votre charge est de 9 500€ HT.

## 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](mailto:m.salotti@opcadefi.fr)

Xavier Guillon  
Chef de projet  
[xguillon@uic.fr](mailto:xguillon@uic.fr)

Sécolène de Lafarge  
Chargée de mission Accélérateur PME  
[segolene.delafarge@bpifrance.fr](mailto: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*