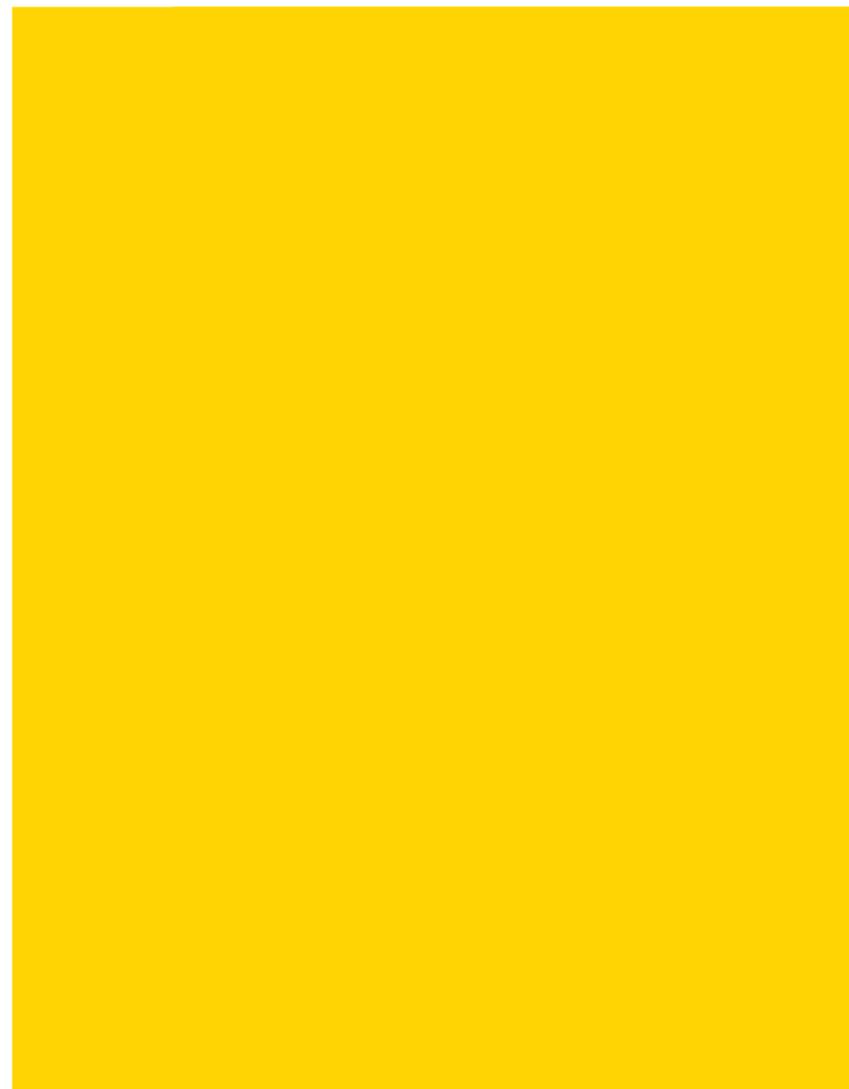


accélérateur PME / ETI FILIERE BOIS



Le programme EN UN CLIN D'ŒIL

30 PME / ETI

sélectionnées
pour leur potentiel
de développement

et leur forte

AMBITION DE CROISSANCE

C'EST PARTI POUR

24 MOIS

D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL
ET COLLECTIF !

CONSEIL

Réalisation d'un diagnostic 360° et de 2 modules de conseil complémentaires, choisis en fonction des leviers de croissance ciblés

UNIVERSITÉ

Un programme personnalisé pour répondre aux enjeux immédiats de la filière, animés par des intervenants de grande école

COACHING CONTINU

Par un référent dédié à votre promotion, qui vous accompagne tout au long de votre programme

ESPRIT DE PROMO

Favoriser les retours d'expérience entre pairs partageant les mêmes ambitions de croissance et de développement

MISE EN RELATION

Pour élargir votre réseau grâce à l'écosystème Bpifrance

Les résultats

DES PROMOTIONS ACCELERATEURS BPIFRANCE PRÉCÉDENTES

CHIFFRE
D'AFFAIRES
MOYEN

Promo 2017 **+29%**

Promo 2018 **+25%**

Promo 2017 **+29%**

Promo 2018 **+22%**

CA EXPORT
MOYEN

Promo 2017 **+20%**

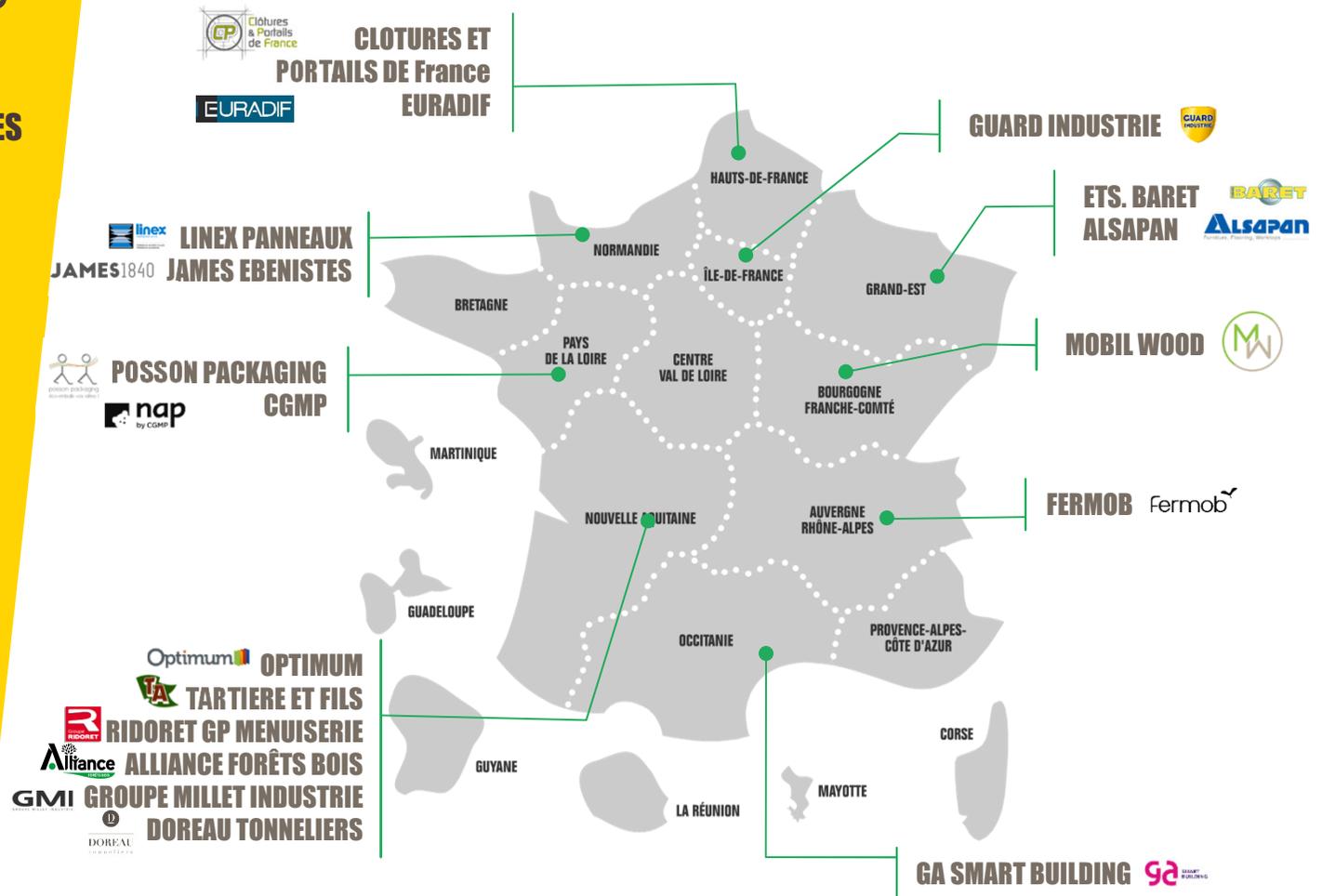
Promo 2018 **+34%**

EFFECTIF
MOYEN



Les Entreprises

DE LA FILIÈRE BOIS
DÉJÀ MEMBRES DES PROGRAMMES
ACCÉLÉRATEURS



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 filière Bois** par session sur les enjeux de la filière

3
Construire un collectif

en favorisant le **partage d'expérience** entre dirigeants dans le cadre de travaux communs et de réflexions sur les enjeux, et en organisant des événements transverses

4
S'orienter
Vers l'industrie du futur

en orientant les technologies **et les outils vers l'industrie de demain** tout en l'intégrant à la réflexion stratégique des dirigeants

Notre Ambition

CHANGER D'ECHELLE



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 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 de la filière Bois

Les 3 piliers DE VOTRE PROGRAMME



1 diagnostic 360*

Pour identifier les leviers de croissance prioritaires pour votre entreprise



2 modules complémentaires*

En fonction de vos leviers de croissance ciblés

3 missions de 10 jours
chacune, réalisées par un
binôme composé d'un expert
Bpifrance et d'un consultant
habilité par Bpifrance

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL



8 séminaires thématiques en partenariat avec une grande École

- Conférences
- Tables rondes
- Ateliers « boîtes à outils »
- Etudes de cas
- Codéveloppement

8 séminaires de 2 jours dans
les locaux de l'école et au sein
de locaux de pairs, ouverts
aux dirigeants d'entreprise et à un
membre de leur comité de direction

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF



Mentorat
avec les réseaux IME / WBMI /
Réseau Entreprendre

Bpifrance Excellence

Bpifrance Le Hub

Welcome

International

Autres accélérateurs

Des services
et des événements transverses

*Les frais de déplacement des consultants ne sont pas inclus

24 mois*

**POUR BOOSTER
LE DÉVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE**

S2

Lancement
du programme

Diagnostic 360°

S1

Restitution

Diagnostic 360°

S1 ET S2

Réalisation
des modules
complémentaires

S1

Réunion de clôture
bilan et perspectives

2019

2020

2021

**16 ET 17
OCTOBRE**

Stratégie et vision

**11 ET 12
DÉCEMBRE**

Préserver son agilité
dans un contexte de
croissance

*Performance,
gouvernance et RSE*

10 ET 11 JUIN

Quels leviers financiers pour
une croissance pérenne ?

*Outils financiers et stratégie
d'investissement*

14 ET 15 OCTOBRE

Le capital humain,
nerf de la guerre

*Attraction, développement,
et fidélisation*

11 ET 12 MARS

La transformation
digitale, une histoire
d'hommes avant tout ?

*Industrie du futur, conduite
du changement, digital et
innovation*

27 ET 28 JANVIER

Etes-vous prêt à recréer
une entreprise ?

*Performance
commerciale, export,
croissance externe*

16 ET 17 JUIN

Dirigeants accélérés,
pensez loin !

*Entourage, prise de
recul et leadership*

21 ET 22 AVRIL

Les Achats,
enjeux stratégiques de taille
Supply-chain, relation client fournisseur

CONSEIL

FORMATION

TOUT AU LONG DU PROGRAMME

**EN FIL ROUGE : LA COLLABORATION ET LES
PROJETS À FORTS ENJEUX ÉCONOMIQUES POUR LA FILIÈRE.**

Des points réguliers avec les relais Bpifrance, des événements transverses
avec d'autres accélérateurs, des rencontres avec la communauté nationale des
Accélérateurs PME/ETI, des services *premium* : Welcome, Bpifrance Le Hub, etc.

*Calendrier donné à titre indicatif

Les volets du programme

Le diagnostic 360°

LES +

IDENTIFIER
LES LEVIERS
ET LES FREINS

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 volets 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 priorisées
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 volets 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'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 <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

Les volets du programme

La formation



OBJECTIFS

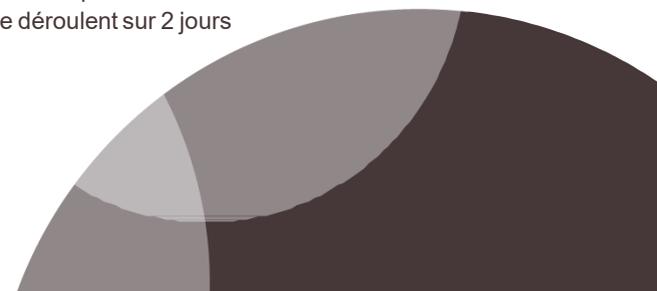
- Nourrir la réflexion stratégique et renforcer les compétences des dirigeants et de leurs comités de direction sur des thèmes clés
- Créer un esprit de promotion en favorisant des échanges réguliers entre pairs

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 entre pairs
- Le contenu des séminaires est affiné et adapté en fonction des besoins identifiés des membres de la promotion
- Des **ateliers filière bois** ayant pour but de décrypter les tendances pour l'ensemble des métiers de la filière

PROCESSUS

- 8 séminaires répartis sur deux ans
- Ouverts aux chefs d'entreprise et aux membres des comités de direction
- Les séminaires se déroulent sur 2 jours



Les volets 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 DES ENGAGEMENTS
INDIVIDUELS ET MUTUELS**

Les engagements de Bpifrance et ses partenaires

**Un chargé de mission référent sur 24 mois pour
le suivi du programme**

Des prestations à des conditions préférentielles

- 8 séminaires collectifs
- Des événements transverses
- 1 diagnostic 360°
- 2 modules conseil complémentaires
- Un vivier de plus de 250 consultants seniors rigoureusement sélectionnés
- 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

Les tarifs*

Cas N° 1 :
VOTRE ENTREPRISE S'ACQUITTE
DE LA CVO



Cas N° 2 :
VOTRE ENTREPRISE S'ACQUITTE
DE LA TAXE AFFECTÉE



Cas N° 3 :
VOTRE ENTREPRISE NE
S'ACQUITTE NI DE LA TAXE
AFFECTÉE, NI DE LA CVO



Légende

 Payables par l'entreprise

 Participation financière des partenaires

* Dispositif conforme à la réglementation sur les aides d'état - Règlement (UE) n° 651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des articles 107 et 108 du traité

Mentions légales

FRANCE BOIS FORÊT est l'interprofession nationale créée en 2004 à l'initiative des professionnels de la filière et sous l'égide du ministère de l'Agriculture en charge des Forêts.
FBF finance des actions collectives de promotion, de valorisation de la forêt française, sa gestion durable et les multiples usages du matériau bois.
Les financements sont constitués grâce à la Contribution Interprofessionnelle Obligatoire dite « CVO ».

LE CODIFAB, devenu Comité Professionnel de Développement Economique par décret en Conseil d'Etat en 2009, a été créé à la demande des professions de l'ameublement et de la seconde transformation du bois .
Il a pour mission de conduire et financer des actions collectives par le produit d'une taxe fiscale affectée, créée par l'article 71 de la loi de finances rectificative pour 2003, dont il assure la collecte.

VOS CONTACTS

Benoît Charle

Responsable Régional de l'Accompagnement Lille Amiens Rouen

Tél. : 0320819448

Mob. : 0689774703

benoit.charle@bpifrance.fr

Hervé Duval

Responsable Régional de l'Accompagnement Caen Orléans

Tél. : 0238223389

Mob. : 0673198157

herve.duval@bpifrance.fr

Margaux Boullier

Chargée de mission Accélérateur PME/ETI Filière Bois

Tél. : 01 42 47 99 51

Mob. : 06 32 92 85 27

margaux.boullier@bpifrance.fr