

# 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%**

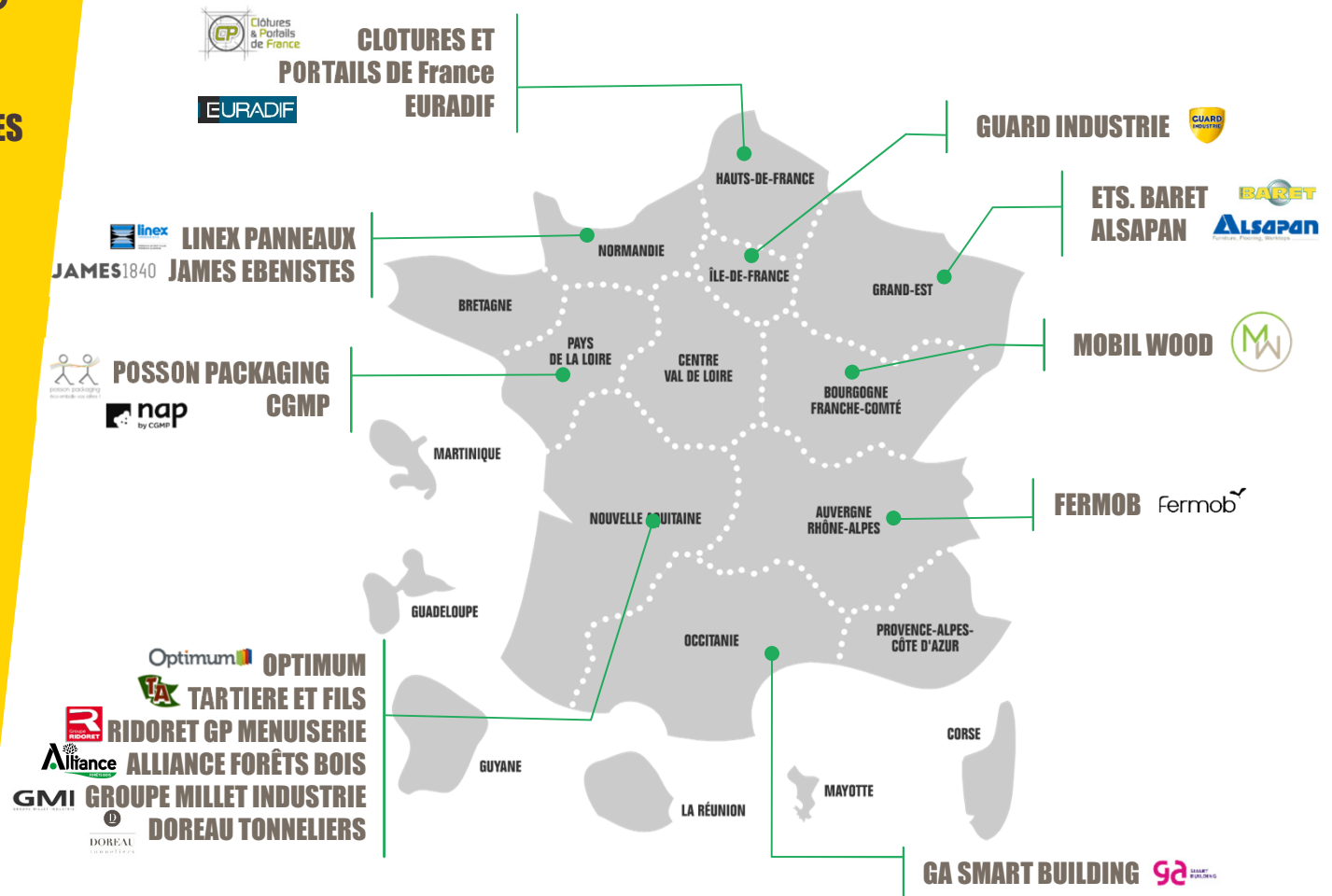
Promo 2018 **+34%**

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
<b>CIBLER</b> LES PRINCIPAUX LEVIERS DE VOTRE CROISSANCE	<b>360°</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Revue panoramique de votre entreprise sur la base d'entretiens, d'expertise et de recherches documentaires</li><li>• Identification des principaux freins à votre croissance</li><li>• Proposition d'un plan d'actions prioritaires</li></ul>
<b>STRUCTURER</b> VOTRE DEMARCHE DEVELOPPEMENT DURABLE	<b>STRATÉGIE DÉVELOPPEMENT DURABLE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formalisation de la politique de développement durable de l'entreprise</li><li>• Définition des volets sociaux, environnementaux, gouvernance et communication</li></ul>
<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><li>• Construction d'une politique RSE ou comment tirer parti du développement durable ?</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 LA PRISE DE DÉCISION	<b>ORGANISATION RH 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>TRANSMISSION GOUVERNANCE</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></ul>
<b>RÉUSSIR</b> VOS ACQUISITIONS	<b>CROISSANCE EXTERNE</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 volets du programme

## Les modules de conseil



	MODULES	DESCRIPTION
<b>IMPULSER</b> LA TRANSFORMATION DIGITALE	<b>DIGITAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anticipation des impacts du digital sur votre <i>business model</i></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>SYSTEMES 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</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Déploiement de l'excellence opérationnelle (<i>lean</i>)</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	<b>COMMERCIAL</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></ul>
<b>DÉVELOPPER</b> L'APPUI GRAND COMPTE	<b>MISE EN RELATION GRAND COMPTE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mise en relation avec des grands comptes adhérents de Pacte PME</li><li>• Clarification de l'offre et de l'approche pour les grands comptes</li><li>• Parrainage auprès d'autres grands groupes de l'écosystème</li></ul>
<b>STRUCTURER</b> VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL	<b>INTERNATIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><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>

# Les volets du programme

## La formation



### OBJECTIFS

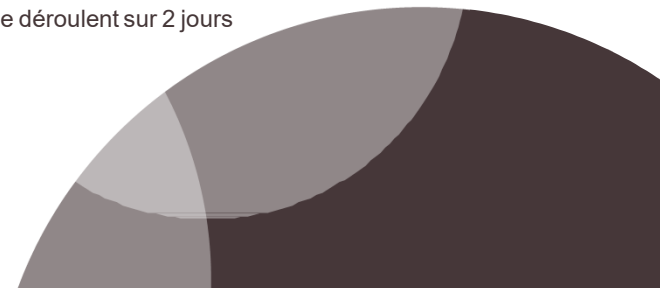
- Nourrir la réflexion stratégique et renforcer les compétences des dirigeants et de leurs comités de direction sur des thèmes clés
- Créer un esprit de promotion en favorisant des échanges réguliers entre pairs

### 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



#### 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**

**28 000 € HT**  
sur 24 mois  
payables  
en 2 fois par  
l'entreprise

+

Cofinancement  
par **Bpifrance**,  
France bois  
Forêt et le  
CODIFAB  
à hauteur de  
**30 000 €**

+

Soutien  
du Ministère  
de l'Agriculture  
et de  
l'Alimentation  
**10 000 €**

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

**38 000 € HT**  
sur 24 mois  
payables  
en 3 fois par  
l'entreprise

+

Cofinancement  
par **Bpifrance**,  
France bois  
Forêt et le  
CODIFAB  
à hauteur de  
**30 000 €**

## Légende

● Payables par l'entreprise

● Participation financière des partenaires

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

**58 000 € HT**  
sur 24 mois  
payables  
en 3 fois par  
l'entreprise

+

Financement par  
**Bpifrance**  
**10 000 €**

\* 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**