

GUIDE de L'ACCOMPAGNEMENT

par Bpifrance

CONSEIL



UNIVERSITÉ

ACCÉLÉRATEURS

**MISE
EN RÉSEAU**





Chers collaborateurs Bpifrance,

Être la banque des entrepreneurs, c'est être au plus près des attentes de nos clients, les accompagner dans leur développement, leur proposer un appui concret pour accélérer leur trajectoire de croissance et leur permettre de construire une vision à 360° de leur entreprise.

Pour cette raison, **Bpifrance** a créé une offre de conseil, de formation, de mise en réseau et des programmes sur mesure d'accélération.

Ce guide vous est destiné pour vous permettre de mieux connaître cette offre grâce à des fiches individuelles détaillées et ainsi pouvoir la proposer de manière ciblée à vos clients.

Bonne lecture !

GUIDE de L'ACCOMPAGNEMENT par Bpifrance

01. LE CONSEIL 7 - 32

Développement 9 - 15

- Diagnostic 360° 9
- Stratégie 10
- Organisation/RH/Management 11
- Accompagnement au développement export 12
- Appui à l'implantation internationale 13
- Accès aux Programmes européens 14
- Stratégie internationale 15

Transmission/Reprise 16 - 21

- Préparation à la croissance externe 16
- Check-up Transmission 17-18
- Pass Repreneur 19
- Appui aux Fusions Acquisitions (AFA) 20
- Diagnostic Plan de Succession Capital familial 21

Performance 22 - 30

- Diagnostic Transformation digitale 22
- Diagnostic Big Data 23
- Diagnostic Design 24
- Performance commerciale 25
- Performance opérationnelle (Industriel/Lean) 26
- Parrainage Grands Comptes 27
- Diagnostic Industrie 4.0 28
- Accompagnement des entrepreneurs
à la démarche RSE et plan d'action 29
- Diagnostic Organisation Capital familial 30

Prospective 31 - 32

- Bpifrance Le Lab 31-32

02. L'UNIVERSITÉ 33 - 40

Séminaires & ateliers thématiques 35

E-learning 36 - 37

Pitch & Win 38 - 39

GUIDE de L'ACCOMPAGNEMENT par Bpifrance

03. LA MISE EN RÉSEAU 41 - 60

Bpifrance Excellence 43 - 44

Bpifrance Le Hub Corporate 45

Bpifrance Le Hub Network 46

EuroQuity 47

Welcome 48

Événements Bpifrance 49

Bourse de la transmission 50

Tous nos projets 51 - 52

International 53 - 60

- Missions d'accélération à l'international 53
- French Tech Tour China 54
- NETVA (USA & Canada) 55
- Impact China 56
- Impact USA 57 - 58
- V.I.E. : appui aux implantations à l'international 59-60

04. LES ACCÉLÉRATEURS 61 - 72

**Bpifrance Le Hub
Accélérateur Start-up** 63 - 64

Accélérateur PME 65 - 66

- Sélection Accélérateur PME et RGEC 67

Accélérateur ETI 68 - 69

- Sélection Accélérateur ETI et de minimis 70

Le Pass French Tech 71



01.

LE CONSEIL

Développement
Transmission/Reprise
Performance
Prospective

DÉVELOPPEMENT DIAGNOSTIC 360°

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Tirer parti rapidement des leviers de croissance de son entreprise
- Identifier les axes prioritaires de croissance

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance

NOTRE SOLUTION



Modalités

Un diagnostic panoramique de l'entreprise ayant pour objectifs :

- analyser la solidité des fonctions de l'entreprise autour de 10 axes (stratégie, organisation et management, ressources humaines, performance opérationnelle, structure et gestion financière, systèmes d'information, etc. ;
- révéler les points forts ;
- identifier les freins à la croissance ;
- construire un plan d'action centré sur les axes prioritaires.

Possibilité d'approfondir un sujet par un accompagnement complémentaire ciblé.

Méthodologie

Une quinzaine d'entretiens individuels.

Pilotage

Le diagnostic est réalisé par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

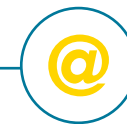
Durée

8 à 10 jours en 3 phases (cadrage avec l'équipe dirigeante, diagnostic, restitution) dont 2/3 de présentiel en entreprise, répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Identifier les relais de croissance rentables et durables de son entreprise
- Mieux comprendre le marché dans lequel son entreprise évolue
- Clarifier et formaliser sa stratégie à destination de ses salariés et/ou des parties prenantes
- S'assurer du déploiement opérationnel de sa stratégie
- Valider la capacité de son entreprise à atteindre ses ambitions de croissance

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le module de conseil Stratégie permet d'identifier les leviers d'amélioration stratégiques, tels que :

- clarifier la vision et l'ambition du dirigeant ;
- identifier les forces et les faiblesses internes de l'entreprise, les opportunités et menaces du marché ;
- identifier les scénarios de développement et définir les critères de priorisation ;
- définir un plan stratégique à 3-5 ans comprenant les objectifs intermédiaires et les moyens à mobiliser pour soutenir l'ambition de croissance ;
- construire un business plan chiffré ;
- estimer des macro impacts financiers, humains, organisationnels d'un plan stratégique ;
- définir des indicateurs de pilotage stratégiques.

Son contenu est adapté selon les besoins de l'entreprise.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels, d'ateliers collectifs, de recherches et d'études.

Pilotage

La mission de conseil est réalisée par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

Durée

8 à 10 jours en 3 phases (cadrage avec l'équipe dirigeante, analyse, restitution) dont 2/3 de présentiel en entreprise répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Être accompagné sur des enjeux liés à l'organisation, le management et les ressources humaines
- Améliorer sa capacité à accomplir sa stratégie et développer son agilité
- Adapter ses ressources en lien avec la croissance de l'entreprise, et se projeter à moyen terme
- Fluidifier la prise de décision

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le module de conseil s'articule autour des axes suivants :

- développer la mission, la vision et les valeurs de l'entreprise ;
- définir les rôles et responsabilités dans l'entreprise ;
- mettre en place des organes de pilotage et de décision ;
- structurer les processus RH (recrutement, intégration, fidélisation...);
- analyser l'adéquation des ressources.

Son contenu est adapté selon les besoins de l'entreprise.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels, ateliers, coaching individuel ou collectif selon le contenu de la mission.

Pilotage

La mission de conseil est réalisée par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

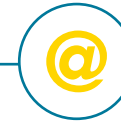
Durée

8 à 10 jours en 3 phases (cadrage avec l'équipe dirigeante, diagnostic, restitution) dont 2/3 de présentiel en entreprise répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

DÉVELOPPEMENT

ACCOMPAGNEMENT AU DÉVELOPPEMENT EXPORT

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Prospecter les marchés internationaux et se développer à l'export
- Réussir l'internationalisation de l'entreprise

Son entreprise

- ✓ Entreprise française de tout secteur d'activité

NOTRE SOLUTION



Modalités

Bpifrance propose un accompagnement par Business France :

- conseil et accompagnement des entreprises dans leur démarche à l'export, depuis les diagnostics marchés jusqu'à la mise en œuvre des plans d'action à l'international ;
- pour ouvrir de nouveaux marchés exports : identifier les opportunités, appréhender les pratiques commerciales locales, définir une stratégie d'approche, identifier et rencontrer des clients et des partenaires commerciaux, décrocher des commandes.

- Réseau des chambres de commerce et d'industrie de France : il propose des actions de préparation, information, conseil sur le développement international d'une entreprise.

www.cci.fr/web/international

- Partenaires privés : la fédération des Opérateurs Spécialisés du Commerce International (OSCI) offre une gamme diversifiée de services d'accompagnement à l'international, et de commercialisation des produits.

www.osci.fr/content/decouvrez-losci-0

Pilotage

- Business France est l'Agence de l'international, dotée d'un réseau de spécialistes sectoriels implantés dans plus de 70 pays.

Business France organise chaque année près de 1 000 opérations collectives afin d'identifier et nouer de nouveaux contacts, ou connaître de nouveaux marchés, et propose également un accompagnement spécifique avec des solutions sur mesure, ainsi qu'un appui à l'implantation grâce notamment au Volontariat international en entreprise (voir fiche V.I.E.).

www.businessfrance.fr

Solutions de financement

Bpifrance finance le développement à l'International des entreprises grâce aux :

- PCI ;
- GPI ;
- Avance+ Export ;
- Crédit export ;
- Assurance Prospection et les autres produits d'assurance export (change, crédit...).

CONTACTS



Isabelle LEBO

Direction des Financements Export
isabelle.lebo@bpifrance.fr

Alain RENCK

Direction des Financements Export
alain.renck@bpifrance.fr

Éric TAINSH

Direction des Financements Export
eric.tainsh@bpifrance.fr

DÉVELOPPEMENT

APPUI À L'IMPLANTATION INTERNATIONALE

VOTRE CLIENT



Son besoin

- S'implanter à l'étranger / renforcer sa position sur un marché : création de filiales, croissance externe, joint-venture

Son entreprise

- ✓ Entreprise française de tout secteur d'activité

NOTRE SOLUTION



Modalités

Bpifrance propose une sélection de prestataires, leur mise en relation avec l'entreprise et un suivi à l'implantation. Cette prestation dépend des critères et des besoins de l'entreprise française pour :

- trouver, le cas échéant, le bon partenaire pour s'implanter (associé, distributeur, agent...);
- étudier le cadre réglementaire, juridique et fiscal : avocats, juristes, fiscalistes ;
- contacter des spécialistes de l'immobilier (agences, avocats en droit de l'immobilier...);
- proposer des solutions RH (ex : Volontariat international en entreprise (voir fiche V.I.E.));
- appréhender le marché bancaire et financier ;
- mettre en place un plan de communication destiné à accroître la notoriété locale de la société ou de ses produits.

Business France propose également un accompagnement spécifique avec des solutions sur mesure, ainsi qu'un appui à l'implantation grâce notamment au Volontariat international en entreprise (voir fiche V.I.E.).

www.businessfrance.fr

- Partenaires privés, spécialisés dans l'implantation à l'étranger.

Altios International :
www.altios-international.com/fr

Pramex :
www.pramex.com/fr

Solutions de financement

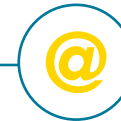
Bpifrance finance le développement à l'international des entreprises grâce aux :

- PCI ;
- GPI ;
- Avance+ Export ;
- Crédit export ;
- Assurance Prospection **Bpifrance** et les autres produits d'assurance export (change, crédit...).

Pilotage

- Business France est l'Agence de l'international, dotée d'un réseau de spécialistes sectoriels implantés dans plus de 70 pays.

CONTACTS



Isabelle LEBO

Direction des Financements Export
isabelle.lebo@bpifrance.fr

Alain RENCK

Direction des Financements Export
alain.renck@bpifrance.fr

Éric TAINSH

Direction des Financements Export
eric.tainsh@bpifrance.fr

DÉVELOPPEMENT ACCÈS AUX PROGRAMMES EUROPÉENS ⁽¹⁾

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Participer aux programmes européens financés par la Commission européenne
- Participer aux programmes Horizon 2020 et notamment à l'Instrument PME

Son entreprise

- ✓ PME
- ETI
- Grande entreprise

Immatriculée en France, dans la cible de l'instrument PME : entreprise à fort potentiel de croissance, notamment à l'international, via la mise sur le marché d'une solution à fort contenu innovant

NOTRE SOLUTION



Modalités

Aide accordée à l'entreprise sous la forme du remboursement de la prestation d'un cabinet de conseil expert en montage de dossiers H2020. Cet accompagnement est prioritairement tourné vers la préparation d'un dépôt de candidature à l'Instrument PME Phase 1, mais il peut aussi servir à l'approfondissement d'une stratégie pour participer à d'autres programmes européens.

La prestation est réalisée en 2 modules :

- Diagnostic flash : diagnostic rapide permettant d'orienter l'entreprise vers un programme de financement européen adapté à ses besoins et à sa stratégie ;
- Accès Europe : à l'issue du diagnostic flash, la prestation peut être poursuivie, avec l'accord de **Bpifrance** financement qui s'appuiera sur l'avis rendu par le cabinet de conseil dans le cadre du Diagnostic flash.

Pilotage

La prestation est réalisée par une société de conseil spécialisée, sélectionnée parmi les membres de l'Association des conseils en innovation (ACI) avec laquelle **Bpifrance** a noué un partenariat spécifique à cette action.

L'entreprise conserve le libre choix de son conseil.

Tarif

La prestation APE est remboursée par **Bpifrance** au bénéficiaire, lorsqu'il a payé le prestataire, et constitue l'aide accordée à l'entreprise :

- Diagnostic flash : le coût de ce module est fixé forfaitairement à **1 000 € HT** ;
- Accès Europe : le coût de ce module est fixé forfaitairement à **4 000 € HT**.

CONTACT



Doriane DUMONDELLE

Responsable de la mise en œuvre du dispositif APE
doriane.dumondelle@bpifrance.fr

⁽¹⁾ L'accès aux programmes européens est en cours de réforme. Pour davantage d'informations, veuillez contacter le responsable du programme.

DÉVELOPPEMENT STRATÉGIE INTERNATIONALE

VOTRE CLIENT



Son besoin

- PME primo-exportatrice : lui donner les clés afin de bien démarrer et pérenniser son développement international
- PME et ETI déjà présentes à l'export (10 % à 30 % du chiffre d'affaires à l'export) : promouvoir une démarche internationale systématisée, et leur donner les clés pour démarrer et pérenniser une politique volontariste de développement international
- PME et ETI largement exportatrices (30 % à 80 % du chiffre d'affaires à l'export) : leur donner les clés pour redimensionner leur organisation, trouver les solutions d'alignement organisationnel nécessitées par le développement international

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le module de conseil a pour objectif principal d'évaluer la maturité de l'entreprise à l'export, de clarifier sa stratégie à l'international et d'identifier les freins à lever.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels, plénières de *brainstorming*, formations aux éléments de sécurisation des opérations et de sensibilisations interculturelles.

Pilotage

La mission de conseil est réalisée par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

Durée

8 à 10 jours en 3 phases (cadrage avec l'équipe dirigeante, diagnostic, restitution) dont 2/3 de présentiel en entreprise, répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI

Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Laurence DALIGAUX

Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

PRÉPARATION À LA CROISSANCE EXTERNE

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Réussir ses acquisitions

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance, primo-acquéreuse ou ayant essuyé un échec d'acquisition

NOTRE SOLUTION



Modalités

Ce module de conseil s'articule autour des axes suivants :

- estimation de la maturité de l'entreprise dans son projet d'acquisition ;
- amélioration de sa connaissance du processus d'acquisition, de l'amont à l'aval, et des facteurs clés de succès ;
- identification des freins à lever en vue d'une éventuelle acquisition ;
- définition du profil type des cibles de croissance externe ;

Son contenu est adapté aux besoins de l'entreprise.

Méthodologie

Ce module combine une double approche théorique et pratique. Alternance d'entretiens individuels, ateliers, coaching individuel ou collectif avec l'équipe dirigeante cadencée dans le temps selon le déroulé d'un processus classique d'acquisition.

Pilotage

La mission de conseil est réalisée par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

Durée

Le module d'une durée de 8 à 10 jours se déroule en 3 phases :

- cadrage avec l'équipe dirigeante ;
- diagnostic (analyse de la maturité de l'entreprise, ateliers processus d'acquisition, analyse de cas, etc.) ;
- restitution avec l'équipe dirigeante.

Dont 2/3 de présentiel en entreprise répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

CHECK-UP TRANSMISSION

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Répondre aux interrogations sur la trajectoire que prend son entreprise pour les prochaines années
- Identifier le profil de son futur repreneur
- Explorer les aspects patrimoniaux liés à la transmission de son entreprise

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**

NOTRE SOLUTION



Modalités / méthodologie

Service à destination des dirigeants d'entreprise afin de les sensibiliser aux principaux enjeux de la transmission. Organisation de 2 ateliers collaboratifs couvrant l'ensemble des aspects de la Transmission :

Atelier 1 - sensibilisation aux problématiques de la Transmission :

- exposer les enjeux et les étapes d'une transmission réussie ;
- faire un point sur la stratégie à moyen et long terme de l'entreprise ;
- établir un diagnostic de ses forces et faiblesses avec le dirigeant ;
- aider le dirigeant à définir le profil de son repreneur.

Atelier 2 - sensibilisation aux problématiques fiscales :

- faire un point sur la situation patrimoniale du dirigeant en tant qu'actionnaire ;
- présenter au dirigeant les outils fiscaux à sa disposition.

À l'issue de ces 2 modules, Initiative Conseil peut intervenir à la demande du dirigeant pour un « Diagnostic Stratégie Transmission ».

Atouts de ce programme pour l'entreprise :

- se préparer au changement ;
- assurer sa pérennité ;
- sécuriser sa croissance.

Atouts de ce programme pour le dirigeant :

- éviter un « tabou » psychologique ;
- définir un plan d'action ;
- définir une stratégie fiscale personnelle.

Bénéfices pour Bpifrance :

- assurer la pérennité de l'entreprise cliente ;
- accompagner sa croissance ;
- sécuriser sa valeur.

Pilotage

Adapté aux profils des clients ciblés :

- clients financement : le « Check-up Transmission » est réalisé par des prestataires extérieurs, consultants ou experts agréés par la commission d'habilitation Initiative Conseil ;
- participations Fonds Propres : mission réalisée par Deloitte ou Grant Thornton ;
- membres Accélérateurs PME : partenariat établi avec un expert fiscaliste agréé.

TRANSMISSION/REPRISE

CHECK-UP TRANSMISSION

Durée

Selon les profils des clients ciblés :

- clients Financements : mission Check-up de sensibilisation d'une demi-journée ;
- participations Fonds Propres PME : mission Check-up de sensibilisation d'une journée, dont une demi-journée avec le dirigeant ;
- membres accélérateurs PME : plénière de formation (une demi-journée dans le programme de formation), ainsi qu'un Check-up de sensibilisation d'une journée.

Tarif

Le service proposé est adapté au profil du client ciblé :

Clients financements Bpifrance :

- budget Accompagnement (50 % - 50 % avec l'entreprise).

Participations Bpifrance :

- budget Accompagnement (50 % - 50 % avec l'entreprise).

Membres Accélérateurs PME :

- budget Accélérateur PME (50 % - 50 % avec l'entreprise).

CONTACTS



CONTACTS FINANCEMENT :

Bruno ROGOWSKI

Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Laurence DALIGAUX

Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

CONTACTS INVESTISSEMENT :

Delphine JARNIER

Directrice Inter-régionale
Fonds Propres Île-de-France
delphine.jarnier@bpifrance.fr

Constance PAULIAC

Direction Inter-régionale Fonds Propres
Île-de-France
constance.pauliac@bpifrance.fr

TRANSMISSION/REPRISE

PASS REPRENEUR

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Reprendre une entreprise déjà créée et opérationnelle
- Analyser les enjeux de l'entreprise dans son environnement concurrentiel
- Être accompagné pour adresser au mieux ces enjeux
- Mettre en place un plan d'action adapté avec des priorités et des points d'étape à J+30 et J+100 suivant la reprise

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Financièrement saine, présentant des perspectives de croissance et pour laquelle **Bpifrance** réalise un apport **en fonds propres**, lors de l'opération de transmission

NOTRE SOLUTION



Modalités / méthodologie

Deux ateliers collaboratifs pour réussir les 100 premiers jours de la reprise de l'entreprise.

Avant :

Transaction - Diagnostic et Exploration :

- définir les forces, les faiblesses et les axes d'amélioration prioritaires ;
- établir une liste d'actions à mener jusqu'au closing.

Après :

Transaction - Stratégie et Action :

- définir les axes stratégiques prioritaires et le plan d'action détaillé (responsables, positionnement dans le temps, ressources et moyens nécessaires) ;
- mettre en place un suivi du plan d'action à J+30 et J+100 avec l'entreprise.

À la fin de cet atelier, une feuille de route est établie avec des objectifs à court et moyen termes pour le dirigeant et pour l'entreprise.

Pilotage

Le Pass Repreneur est piloté par l'équipe de **Bpifrance** et un consultant externe habilité par **Bpifrance**, sous couvert d'un engagement de confidentialité :

- **Philippe SERZEC**
Associé Financial Advisory M&A
Transaction Services
pserzec@deloitte.fr
- **Leonardo CLAVIJO**
Associé Financial Advisory M&A
Transaction Services
lclavijo@deloitte.fr
- **Vincent GUESDON**
Senior Manager Innovation
vguesdon@deloitte.fr

Tarif

Pour le 1^{er} atelier : **5 000 € HT.**
Pour le 2^e atelier : **15 000 € HT.**
Soit un total de 20 000 € HT.

Avec une proposition systématique de refacturation à l'entreprise, directement ou indirectement *via* les frais de montage.

CONTACTS



Delphine JARNIER

Directrice Inter-régionale Fonds Propres
Île-de-France
delphine.jarnier@bpifrance.fr

Constance PAULIAC

Direction Inter-régionale Fonds Propres
Île-de-France
constance.pauliac@bpifrance.fr

TRANSMISSION/REPRISE

APPUI AUX FUSIONS ACQUISITIONS (AFA)

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Accompagner ses projets de croissance externe

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Souhaitant se développer par la croissance externe, ou en phase de cession

NOTRE SOLUTION



Modalités

La mission consiste dans l'accompagnement du projet, de sa conception à sa réalisation.

Bpifrance aide le chef d'entreprise à définir sa stratégie d'acquisition, à trouver et négocier les cibles les plus appropriées par un accompagnement sur mesure, à identifier les cibles pertinentes à l'acquisition.

Bpifrance peut également intervenir en appui à la cession.

Pilotage

- **Bpifrance** intervient en partenariat avec des sociétés de conseil spécialisées dans l'assistance à la négociation de l'acquéreur (du cédant)
- Pour des croissances externes à l'étranger, **Bpifrance** intervient avec des partenaires ayant des implantations locales

Durée

À définir en fonction du projet de l'entreprise.

Tarif

À définir en fonction du projet de l'entreprise.

CONTACT



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

TRANSMISSION/REPRISE

DIAGNOSTIC PLAN DE SUCCESSION CAPITAL FAMILIAL

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Anticiper la transmission par la mise en place d'un plan de succession du dirigeant
- Mettre en œuvre les dispositifs légaux (Pacte Dutreil)

Son entreprise

- ✓ Entreprise familiale (dont le capital est détenu par les membres d'une famille) ou patrimoniale (entreprise dont le capital est détenu par le chef d'entreprise ou par plusieurs associés) ayant vocation à devenir familiale

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le module de conseil a pour objectif de définir le projet de gouvernance de l'entreprise afin d'anticiper sa transmission. Il s'articule autour des axes suivants :

- l'analyse de la structure juridique et actionnariale de l'entreprise ;
- la formation des membres de la famille aux enjeux de gouvernance ;
- l'identification des valeurs de l'entreprise et du projet familial ;
- la simulation chiffrée du coût de la transmission en l'absence de préparation complémentaire ;
- l'identification de mesures correctives incluant la mise en œuvre de Pactes Dutreil.

Pilotage

La mission de conseil est réalisée par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

Durée

8 à 10 jours en 3 phases (cadrage avec l'équipe dirigeante, analyse, restitution) dont 2/3 de présentiel en entreprise, répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT (dont 7 000 € pris en charge par **Bpifrance**) + frais de déplacement du consultant.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels et d'ateliers.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

CONTACT INVESTISSEMENT :
Emmanuel DENOULET
Référént Bpifrance Family
emmanuel.denoulet@bpifrance.fr

DIAGNOSTIC TRANSFORMATION DIGITALE

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Évaluer l'impact du digital
- Explorer les nouvelles opportunités de croissance que peut apporter la transformation digitale à son entreprise
- Amorcer une transformation digitale dans de bonnes conditions

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le module de conseil a pour principaux objectifs :

- évaluer la « maturité digitale » de l'entreprise, de son écosystème et de ses collaborateurs ;
 - appréhender le digital d'un point de vue stratégique ;
 - analyser la chaîne de valeur pour intégrer le digital.
- Il s'articule autour des axes suivants :
- l'analyse des impacts de la révolution numérique ;
 - le digital dans la stratégie - *Business model canvas* (BMC) digitalisé ;
 - l'analyse des pistes de transformation digitale, etc.

Le contenu du diagnostic est adapté aux besoins de l'entreprise.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels, ateliers, coaching individuel ou collectif selon le contenu de la mission.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

DIAGNOSTIC BIG DATA

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Identifier les axes prioritaires de création de valeur par les datas, modèles et algorithmes, pour accélérer sa croissance, sa compétitivité et/ou la transformation de son modèle d'affaires
- Disposer d'un plan d'actions opérationnelles pour engager sa transformation numérique

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

PME à partir de 20 personnes et ETI jusqu'à 2 000 personnes dans tout secteur d'activité, traditionnelles ou éditeurs de logiciels, à l'exception de fournisseurs de solutions de technologies Big Data.

Échange pris uniquement avec le directeur général de l'entreprise.

NOTRE SOLUTION



Modalités

- Le Diagnostic Big Data prend la forme d'un **entretien personnalisé** entre le dirigeant d'entreprise et un conseil expert de la transformation numérique des entreprises, généralement dans les locaux de la DR
- Une **interface entièrement automatisée** (<https://operationdata.fr>) permet à l'entreprise en quelques clics de :
 - vérifier son éligibilité ;
 - faire la demande de diagnostic ;
 - accepter les conditions générales de vente (CGV) ;
 - payer ;
 - prendre rendez-vous pour l'entretien personnalisé.
- Des **recommandations et/ou un plan d'action opérationnel** sont envoyés à l'entreprise via une Fiche Diagnostic Big Data

Le périmètre couvert par la prestation concerne l'ensemble des activités de l'entreprise.

Pilotage

Aremus & Associés, société indépendante de conseil et d'investissement en capital innovation.

Durée

2 heures d'entretien avec le dirigeant.

Tarif

700 € HT cofinancés à hauteur de 50 % par **Bpifrance**, soit :

- 350 € HT à la charge de l'entreprise bénéficiaire payable à l'inscription sur le site ;
- 350 € HT par **Bpifrance Financement** sur remise par le prestataire de la fiche de diagnostic à l'entreprise et à **Bpifrance**.

CONTACTS



Jean-Christophe GOUGEON
Direction des Filières Industrielles
jc.gougeon@bpifrance.fr

Isabelle BOISSEAU
Direction du Soutien Réseau Bpifrance
isabelle.boisseau@bpifrance.fr

PERFORMANCE

DIAGNOSTIC DESIGN

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Accélérer la diffusion du design en proposant aux dirigeants de mettre en place dans leur entreprise une démarche design

Son entreprise

- ✓ Entreprise immatriculée en France, dont l'effectif est inférieur à 2 000 personnes, et n'appartenant pas à un groupe de plus de 2 000 personnes
- ✓ Sont exclues du dispositif les entreprises en difficulté au sens de la réglementation européenne, conformément à l'instruction en vigueur

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le Diagnostic Design consiste en une prestation d'accompagnement et de conseil réalisée par un expert conseil en design. Elle est destinée à :

- sensibiliser le dirigeant à l'intérêt d'une démarche design ;
- réaliser une analyse synthétique qui permet de dresser ou valider un état des lieux de l'entreprise et de son marché sous l'angle du design, et de l'orienter dans la définition et la mise en œuvre de sa stratégie design.

Le Diagnostic Design donne des recommandations et des axes de développement et de mise en œuvre d'une démarche design, le cas échéant dans le cadre d'un projet de recherche, développement, innovation (RDI).

Le contenu est adapté aux besoins de l'entreprise.

Méthodologie

Le Diagnostic Design est réalisé conformément à un cahier des charges défini par **Bpifrance** préalablement approuvé par chaque expert conseil en design. Il définit l'étendue de la prestation, ses modalités de réalisation et les principes déontologiques que chaque dirigeant est en droit d'attendre de cet expert conseil.

CONTACTS



Agnès LAURENT-MOREAU
Direction de l'Expertise
agnes.laurent@bpifrance.fr

Cindy UNG
Direction du Soutien Réseau Bpifrance
cindy.ung@bpifrance.fr

PERFORMANCE

PERFORMANCE COMMERCIALE

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Renforcer sa performance commerciale pour :
 - dynamiser ses marchés ;
 - structurer son équipe commerciale ;
 - clarifier la stratégie commerciale.
- Optimiser ses chances de remporter un marché clé ou des affaires stratégiques :
 - identifier les décideurs clés ;
 - intégrer les attentes du client dans l'approche commerciale ;
 - ajuster la stratégie de vente en fonction de sa position concurrentielle.

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le module de conseil s'articule autour de plusieurs axes :

- analyse de la segmentation du portefeuille clients ;
- argumentaire de vente ;
- méthodes d'approche ;
- rôle et responsabilités des équipes, etc.

Son contenu est adapté aux besoins de l'entreprise.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels et d'ateliers.

Pilotage

La mission de conseil est réalisée par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

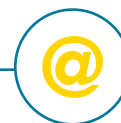
Durée

8 à 10 jours en 3 phases (cadrage avec l'équipe dirigeante, analyse, restitution) dont 2/3 de présentiel en entreprise répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE (INDUSTRIEL/LEAN)

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Optimiser l'efficacité des opérations de son entreprise
- Identifier les leviers d'optimisation opérationnelle

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le module de conseil s'articule autour des axes suivants :

- production, qualité, maintenance, investissements ;
- *Supply chain* (flux, BFR), achats ;
- organisation (management, social, sécurité, amélioration continue...) etc.

Son contenu est adapté aux besoins de l'entreprise.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels et d'ateliers.

Pilotage

La mission de conseil est réalisée par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

Durée

8 à 10 jours en 3 phases (cadrage avec l'équipe dirigeante, analyse, restitution) dont 2/3 de présentiel en entreprise répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

10 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

PARRAINAGE GRANDS COMPTES

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Développer l'appui et faciliter la mise en relation avec les grands comptes

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, au fort potentiel de croissance

NOTRE SOLUTION



Modalités

- Recherche d'un grand compte parrain parmi les membres de l'association Pacte PME
- Ciblage des grands comptes pertinents en fonction de la stratégie de développement de l'entreprise
- Validation de l'engagement du parrain à introduire l'entreprise, notamment auprès des groupes ciblés
- Préparation et planification des rendez-vous, introduction par le parrain auprès des grands comptes

Son contenu est adapté aux besoins de l'entreprise.

L'ensemble de l'équipe de direction est associée à la démarche.

Les résultats et plans d'action sont exclusivement réservés à l'entreprise.

Pilotage

Pacte PME est partenaire de **Bpifrance** dans la réalisation de cette mission.

Durée

Le module se déroule de 8 à 10 jours (cadrage avec l'équipe dirigeante, analyse, restitution) répartis sur une période de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

DIAGNOSTIC INDUSTRIE 4.0

VOTRE CLIENT



Son besoin

- S'engager dans un projet de transformation en rupture pour conduire son entreprise vers l'entreprise du futur

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Clientèle ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine, présentant de fortes perspectives de croissance

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le module de conseil a pour but de construire une vision réaliste 4.0 à moyen terme de l'entreprise et un stade intermédiaire.

Il s'articule autour des axes suivants :

- modéliser et projeter le *business model* et la chaîne de valeur de l'entreprise ;
- établir un diagnostic de l'organisation actuelle et du niveau de maturité de l'entreprise face aux enjeux du canevas stratégique ;
- construire une vision réaliste de l'entreprise 4.0 basée sur les briques technologiques pertinentes ;
- construire une étape intermédiaire et le plan de transformation vers une organisation flexible.

Son contenu est adapté aux besoins de l'entreprise.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels et d'ateliers.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI
Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Laurence DALIGAUX
Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRENEURS À LA DÉMARCHE RSE ET PLAN D'ACTION

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Définir une stratégie RSE et mettre en œuvre un plan d'action adapté
- Disposer d'outils de pilotage, de suivi et de communication

Son entreprise

- ✓ TPE
- ✓ PME
- ✓ ETI

NOTRE SOLUTION



Modalités

Accompagner les entreprises dans leur appropriation des enjeux et des opportunités du développement durable pour leur activité, et dans la mise en œuvre d'une démarche et d'un plan d'action pragmatique.

Le programme :

- fondamentaux de la RSE (présentiel, collectif) et échanges avec les autres entrepreneurs, **Bpifrance** et le consultant ;
- diagnostic RSE des entreprises ;
- accompagnement à la mise en place d'une démarche RSE adaptée à l'entreprise et à ses objectifs de développement ;
- retour d'expériences des entreprises.

Pilotage

Greenflex.

Durée

Le programme comporte 3,5 jours de présentiel, réunissant entrepreneurs et consultant formateur, et 2 jours de déplacement du consultant en entreprise, sur une période de 8 à 12 mois.

Tarif

Nous consulter.

CONTACTS



Philippe KUNTER
Directeur du développement durable et ESG
philippe.kunter@bpifrance.fr

Catherine MAILLE
Direction du développement durable et ESG
catherine.maille@bpifrance.fr

DIAGNOSTIC ORGANISATION CAPITAL FAMILIAL

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Organiser les relations entre actionnaires
- Mettre en place une politique de gouvernance familiale

Son entreprise

- ✓ Entreprise familiale (dont le capital est détenu par les membres d'une famille) ou patrimoniale (entreprise dont le capital est détenu par le chef d'entreprise ou par plusieurs associés) ayant vocation à devenir familiale

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le module de conseil a pour objectif de définir et mettre en œuvre la politique de gouvernance de l'entreprise par :

- l'analyse de la structure juridique et actionnariale de l'entreprise ;
- l'identification des valeurs de l'entreprise et du projet familial ;
- la détermination de règles de fonctionnement et de bonne gestion entre famille et entreprise, reflet du projet familial ;
- la formation des membres de la famille aux enjeux de gouvernance.

Pilotage

La mission de conseil est réalisée par un tandem composé d'un expert **Bpifrance** et d'un consultant externe habilité par **Bpifrance** sous couvert d'un engagement de confidentialité.

Durée

8 à 10 jours en 3 phases (cadrage avec l'équipe dirigeante, analyse, restitution) dont 2/3 de présentiel en entreprise répartis sur une durée de 6 à 8 semaines.

Tarif

12 000 € HT + frais de déplacement du consultant. **Bpifrance** prend en charge 50 % du coût de la mission.

Méthodologie

Alternance d'entretiens individuels et d'ateliers.

CONTACTS



Bruno ROGOWSKI

Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr

Laurence DALIGAUX

Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

CONTACT INVESTISSEMENT :

Emmanuel DENOULET

Référent Bpifrance Family
emmanuel.denoulet@bpifrance.fr

Bpifrance Le Lab

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Nourrir sa réflexion stratégique sur les questions de croissance et de gouvernance de l'entreprise
- Bénéficier des meilleures pratiques issues de ses pairs et de la recherche académique
- Comprendre les grandes tendances socio-économiques, notamment les transitions numérique et écologique, et leurs impacts sur l'entreprise

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Dirigeants de PME et ETI françaises

NOTRE SOLUTION



Modalités / méthodologie

Bpifrance Le Lab est un laboratoire d'idées, dont l'objectif est de proposer des pistes d'actions concrètes aux dirigeants de PME et ETI françaises. **Bpifrance Le Lab** croise les points de vue de la recherche académique, des dirigeants eux-mêmes et des lignes Métiers de **Bpifrance**. Il s'appuie sur une méthodologie robuste et inédite : de l'analyse quantitative à partir des données dont **Bpifrance** dispose, de l'analyse qualitative à partir d'enquêtes et d'interviews réalisées auprès de dirigeants. **Bpifrance Le Lab** fait régulièrement appel à des disciplines complémentaires, telles que la psychologie, la sémiologie, etc.

Le fruit de ces travaux fait l'objet de publications, à retrouver :

- en version papier dans les directions régionales (à leur demande) ;
- en version numérique sur le site internet **www.bpifrance-lelab.fr**.

Les sujets traités par Bpifrance Le Lab :

- vaincre les solitudes du dirigeant ;
- disrupter la banque pour la sauver. Les Fintech, acteurs de la révolution numérique dans la finance ;

- ouvrir son capital pour durer. Les PME et ETI familiales face à l'ouverture du capital ;
- PME et ETI agroalimentaires. Oser pour grandir ;
- croître avec la révolution écologique. La transition énergétique et écologique vue par les collaborateurs des PME et ETI françaises ;
- transmettre pour grandir. Les dirigeants d'ETI patrimoniales face à la transmission ;
- acquérir pour bondir. La croissance externe au service de la transformation de l'entreprise ;
- se projeter à l'international. Petit guide à l'usage des entrepreneurs ;
- le numérique déroutant ;
- PME et ETI manufacturières. Stratégies de rebond face à la crise.

Pilotage

Bpifrance Le Lab a sa propre gouvernance, avec un conseil d'orientation composé de personnalités externes, économistes et chefs d'entreprise (composition détaillée à retrouver sur le site bpifrance-lelab.fr).

Il s'appuie également sur des comités de pilotage, dont la composition varie selon les sujets d'étude.

Durée

Les publications de **Bpifrance Le Lab** sont un point d'appui à la réflexion des dirigeants, qui peuvent donc les consulter autant qu'ils le souhaitent, sur une durée indéterminée.

Tarif

Accès libre et gratuit aux publications de **Bpifrance Le Lab**.

CONTACT



Elise TISSIER

Directrice de Bpifrance Le Lab
elise.tissier@bpifrance.fr



02. L'UNIVERSITÉ

**Séminaires & ateliers
thématiques**

E-learning

Pitch & Win

SÉMINAIRES & ATELIERS THÉMATIQUES

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Se former à des sujets relatifs au business, accéder facilement à des connaissances fiables sur la stratégie, la finance, l'international, l'innovation, les RH, le développement commercial...

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Dirigeants d'entreprises clients et membres des communautés de **Bpifrance (Bpifrance Excellence)**, de l'Accélérateurs PME et ETI)

NOTRE SOLUTION



Modalités / méthodologie

Les formations sont conçues sur mesure pour les dirigeants d'entreprises, auxquels elles permettent d'aborder les sujets clés pour le développement de leurs affaires (Finance, International, Innovation, Développement commercial, Stratégie...). Elles leur permettent également de travailler et d'échanger entre pairs sur les principaux enjeux de croissance de leurs entreprises.

L'offre est axée autour de :

- séminaires en partenariat avec des écoles de commerce en résidentiel sur leurs campus, mêlant apports théoriques et pratiques ;
- ateliers thématiques d'une journée ou d'une demi-journée, animés par des experts, qui traitent de sujets concrets sous forme de cas pratiques, dans les locaux de **Bpifrance** à Paris et en régions.
Ex. : travailler son image de marque, entretien de recrutement...

Des cursus dédiés au sein des Programmes Accélérateur PME et ETI :

Ainsi, en 2016 :

- Accélérateur PME : 8 séminaires collectifs annuels d'une journée pour les dirigeants et leur comité de direction, en partenariat avec une école de commerce ;
- Accélérateur ETI : 1 séminaire sous forme de voyage d'études à l'étranger (pour

l'accélérateur ETI 2016, le voyage d'études s'est effectué en Chine) et 2 séminaires thématiques sur une période de 2 ans pour les dirigeants, en partenariat avec une école de commerce.

Pilotage

Les séminaires en résidentiel sont conçus sur mesure en partenariat avec 4 grandes écoles : HEC, l'EMLYON, Kedge Business School et Audencia.

Les ateliers thématiques sont conçus sur mesure avec des experts reconnus dans leur domaine.

Les séminaires organisés dans le cadre des Programmes Accélérateurs PME et ETI sont conçus sur mesure avec une école de commerce.

Durée

1 demi-journée à 2 journées par formation.

Tarif

Coût pris en charge par **Bpifrance Université**, hors frais de transport et d'hébergement.

CONTACT



Pauline GARAGNANI

Direction de l'Université et de l'International
pauline.garagnani@bpifrance.fr

E-LEARNING

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Un accès rapide et facile à des connaissances fiables et de haute qualité sur tous les thèmes relatifs au développement et au management des entreprises : stratégie, finance, international, développement personnel, management, innovation, juridique, marketing...
- Le dirigeant d'entreprise s'appuie bien sûr sur son équipe et sur des conseils extérieurs, mais l'accès direct et immédiat à un ensemble de connaissances fiables lui est nécessaire pour orienter ses réflexions, challenger ses interlocuteurs et, en définitive, conforter ses décisions

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Client ou non de **Bpifrance**. Tout entrepreneur ou porteur de projet francophone, client ou non de **Bpifrance**, peut s'inscrire gratuitement sur la plateforme e-learning **Bpifrance Université**

NOTRE SOLUTION



Un portail de référence pour la formation à la demande des entrepreneurs : la plateforme e-learning **Bpifrance Université** : www.bpifrance-universite.fr

Celle-ci propose des modules thématiques, courts et orientés vers la mise en application. Tous les thèmes intéressants les dirigeants d'entreprise sont progressivement abordés : stratégie, finance, international, développement personnel, management, innovation, juridique, marketing... Le portail est ouvert largement aux entrepreneurs et à leurs proches collaborateurs, et non exclusivement aux clients de **Bpifrance**.

Modalités

Des contenus produits sur mesure par Bpifrance.

Différentes modalités d'information ou de formation existent déjà, mais l'offre e-learning **Bpifrance** se différencie par :

- son haut niveau de qualité avec une matière fiable, conçue sur mesure pour des chefs d'entreprise par les meilleurs experts du sujet ;
- un accès « Anytime, Anywhere, Any device », notamment grâce à son application mobile Learn ;
- des modules thématiques courts et orientés vers la mise en application. Ces modules, de moins d'une demi-heure, sont divisés en séquences interactives et indépendantes, de 5 à 6 minutes, permettant une navigation par chapitre. Ils offrent également des compléments d'information optionnels ;
- un catalogue enrichi au fur et à mesure, à raison d'un nouveau module tous les 15 jours.

Les modules sont de grande qualité et élaborés sur mesure, afin d'apporter une réponse opérationnelle aux besoins de connaissances des entrepreneurs. Ils font l'objet d'une conception pédagogique et d'une réalisation soignée.

Ils sont réalisés en collaboration avec les meilleurs experts :

- des professeurs intervenants au sein de grandes écoles ;
- des professionnels et consultants reconnus dans leur domaine ;
- des spécialistes **Bpifrance**.

E-LEARNING

Exemples de modules en ligne :

- **finance** : le diagnostic financier, le choix d'investissement, évaluer une entreprise, la croissance externe, la levée de capitaux, l'introduction en Bourse, l'intégration d'une société... ;
- **marketing / vente** : le marketing digital, vendre plus, plus vite et mieux, mode d'implantation à l'international, 10 facteurs clés pour s'implanter aux USA ;
- **stratégie / innovation** : l'innovation entrepreneuriale, formaliser votre *business plan*, pilotage de la croissance rapide, processus d'innovation et facteurs clés de succès, le design, booster de compétitivité, définir la stratégie de son entreprise... ;
- **juridique** : droit social et responsabilité du dirigeant, protéger vos produits, introduction à la propriété industrielle, les titres de PI, à quoi ça sert, noms de domaine... ;
- **management / RH** : qualité de vie au travail et performance de l'entreprise, culture d'entreprise, maîtriser votre stress, réussir ses entretiens, *pitcher* son entreprise en 2 minutes ou moins, pour une gouvernance choisie...

Pilotage

Pour la création de ces ressources, **Bpifrance** s'appuie sur les meilleurs experts :

- des professeurs de grandes écoles comme HEC Paris, Kedge Business School, EMLYON, Web school factory, IAE Paris... ;
- des experts issus d'organismes reconnus tels que INPI, AFTE... ;
- des consultants spécialisés ;
- des experts internes **Bpifrance**.

Durée

Les modules de formation sont disponibles à tout moment. Il suffit de se connecter à la plateforme e-learning **Bpifrance Université**.

Une application IOS et Android dédiée permet le visionnage des modules en mode déconnecté.

La durée d'un module de formation est d'environ 30 minutes. Elle est segmentée en séquences de 4 à 6 minutes dans lesquelles l'apprenant peut se déplacer de manière interactive.

Tarif

L'accès à la plateforme e-learning **Bpifrance Université** est gratuit, sur simple inscription.

CONTACTS



Marie-Hélène GUÉRAUT

Direction de l'Université et de l'International
mh.gueraut@bpifrance.fr

Contact de la plateforme :

contact-bpifrance-universite@bpifrance.fr

www.bpifrance-universite.fr

PITCH & WIN

VOTRE CLIENT



Son besoin

- S'entraîner à réaliser un pitch efficace, en français ou en anglais

Son entreprise

- Dirigeant d'une entreprise de moins de 8 ans, cliente **Bpifrance**, souhaitant réaliser un tour de table

NOTRE SOLUTION

Nombreuses sont les entreprises à sous-estimer l'importance du pitch, alors même que celles qui se font accompagner voient leur probabilité de lever des fonds augmenter.

Il est vrai que l'offre est trop fragmentaire sur le territoire français pour entraîner les dirigeants à pitcher...

Bpifrance propose Pitch & Win, une formation pour s'entraîner à pitcher devant des investisseurs ou devant des clients.

Modalités

Pitch & Win est une offre en 3 étapes.

1. Une phase préparatoire sur le fond et la forme du pitch :

- définition du contenu, acquisition des éléments indispensables à présenter aux investisseurs ;
- 2 entretiens téléphoniques personnalisés sur le fond des présentations, pour s'adapter au niveau de chaque entrepreneur.

2. Un entraînement sur la forme :

- préparation de la posture, la voix et le rythme des présentations ;
- par groupe de 5 à 6 participants au maximum lors d'une session de 4 heures ;
- possibilité d'accéder gratuitement aux différents bonus proposés.

3. Bonus :

- pour les entrepreneurs ayant suivi le niveau 2, et sur recommandations des équipes **Bpifrance** ;

- bonus optionnels (en fonction de chaque DR) :

- pitch blanc en ligne EuroQuity. S'entraîner au pitch devant un comité d'experts EuroQuity et externes, pour évaluation et conseils ;
- tour de table Investisseurs. Pitcher devant des investisseurs régionaux et/ou nationaux et des Business Angels, réunis par les DR, et les équipes EuroQuity, Deal Flow, fonds d'investissement ;
- compétition de pitch. Pour les meilleures entreprises nationales et les pépites Pitch & Win repérées durant le pitch blanc, participer à une compétition de pitch devant des investisseurs nationaux et européens.

PITCH & WIN



Pilotage

Pour la réalisation de l'offre Pitch & Win, **Bpifrance** propose les services de 2 prestataires expérimentés dans l'entraînement au pitch, et mobiles dans toute la France : Time To Pitch et Youtopie entraînement.

3. Debriefing : 30 min.

Un échange téléphonique pour un entraînement complémentaire après les recommandations de la séance présentielle.

Durée

1. Échanges : 1h

Deux entretiens téléphoniques sur le fond et la forme du pitch de l'entreprise (30 minutes).

Bénéficier d'orientations et éléments de consolidation (30 minutes).

2. Entraînement : 4 h

Une séance d'entraînement en présentiel par groupe de 5 entrepreneurs, avec :

- des exercices de pitch ;
- le recueil des *feedbacks* et une analyse critique constructive de l'intervenant et des autres participants.

Tarif

600 € HT.

CONTACT



Cindy UNG

Direction du Soutien Réseau Bpifrance
cindy.ung@bpifrance.fr

Le contact avec les investisseurs dépend de chaque Direction Régionale



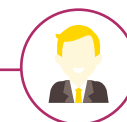
03.

LA MISE EN RÉSEAU

Bpifrance Excellence
Bpifrance Le Hub Corporate
Bpifrance Le Hub Network
EuroQuity
Welcome
Événements Bpifrance
Bourse de la transmission
Tous nos projets
International

Bpifrance Excellence

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Faire partie d'un réseau social d'entrepreneurs avec lesquels partager des bonnes pratiques, faire des propositions de business et échanger des contacts
- Bénéficier de nombreux avantages à Paris

Son entreprise

- ✓ Toute entreprise cliente ou participation de **Bpifrance**, financièrement saine et affichant des performances et/ou un potentiel de croissance significatif :
- un minimum de 1 M€ de CA ou 1 M€ de fonds levés pour les start-up ;
- un minimum de 5 M€ de CA pour les autres entreprises ;
- générer une part de son CA à l'international ou avoir un business plan incluant du CA à l'international ;
- avoir un dirigeant attiré par le fonctionnement en réseau et sélectionné par **Bpifrance** pour faire partie du réseau **Bpifrance Excellence**.

NOTRE SOLUTION



Avantages

En intégrant le réseau **Bpifrance Excellence**, votre client bénéficie de nombreux avantages :

- une mise en relation avec les membres du réseau. L'équipe **Bpifrance Excellence**, à la demande directe du client ou à celle du chargé d'affaires, met en relation les membres sur la base d'échanges d'informations, de partage d'expériences, de bonnes pratiques ou de partenariats commerciaux ponctuels ;
- des dispositifs de partage d'expérience et de développement business : participation à notre réseau social digital **Bpifrance Excellence**, invitations à de nombreux événements ;
- un kit de communication permettant d'afficher le label **Bpifrance Excellence** : logo millésimé, signature d'email, diplôme, vidéo de Nicolas Dufourcq, etc. ;
- des bureaux à Paris mis gracieusement à disposition : 6 salles de réunion et un espace lounge de 90 m² ;
- des formations de haut niveau sur des sujets liés à la gestion et à la croissance de l'entreprise, en partenariat avec de grandes écoles de commerce : HEC, EM Lyon, Audencia, Kedge Business School ;
- une visibilité dans les médias grâce aux partenariats **Bpifrance** avec la presse quotidienne régionale et la presse nationale économique ou sportive ;

- une newsletter bimensuelle avec des exclusivités, l'actualité, des événements *premium*, etc.

Modalités

Le chargé d'affaires invite le dirigeant à faire partie du réseau **Bpifrance Excellence**, puis le met en relation avec l'équipe **Bpifrance Excellence** pour finaliser son inscription. Le recrutement des entreprises passera par le CRM qui est en cours de développement.

Pilotage

Une équipe dédiée de 3 personnes se positionne, aux côtés du chef d'entreprise, comme un véritable hub d'information.

Durée

L'adhésion à **Bpifrance Excellence** est valable 1 an et renouvelable annuellement, et elle peut être dénoncée à tout moment par chacune des parties.

Sa durée maximale est de 5 ans.

Bpifrance Excellence

Tarif

- Réseau gratuit. Les services annexes comme le room service et les plateaux repas sont payants
- Concernant les séminaires de formation, les frais de transport sont à la charge des membres
- Les membres du réseau **Bpifrance** ont accès à des tarifs préférentiels de location du **Hub Bpifrance** (6/8, bd Haussmann à Paris). Capacité d'accueil : 200 personnes environ

CONTACTS



Julien ALBERGE

Responsable Bpifrance Excellence
julien.alberge@bpifrance.fr

Hélène RATTI

helene.ratti@bpifrance.fr

Nicolas LEPAGE

nicolas.lepage@bpifrance.fr

Bpifrance Le Hub CORPORATE

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Identifier les start-up et PME innovantes, qui répondent le mieux à ses besoins d'innovation, et obtenir une mise en relation efficace
- Accélérer la concrétisation de partenariats d'*open innovation*

Son entreprise

- PME
- ✓ ETI
- ✓ Grande entreprise

NOTRE SOLUTION



Bpifrance Le Hub a pour ambition de créer des ponts entre économie traditionnelle et innovation, en connectant grands comptes, start-up et acteurs de l'écosystème. Avec une vision 360° de l'économie et des écosystèmes de l'innovation, Le Hub propose un service d'apporteur d'affaires à destination des grands groupes et ETI/PME, en connexion avec une offre d'accélérateur business pour les start-up. **Bpifrance Le Hub** veut évangéliser, créer plus de partenariats stratégiques, favoriser les investissements corporate venture et la multiplication des acquisitions.

Modalités

Bpifrance Le Hub Corporate, c'est une offre de *sourcing* ultra-qualifié de start-up et PME innovantes, et de mises en relation génératrices de partenariats, d'investissements minoritaires et d'acquisition avec des chances maximales de succès.

Bpifrance Le Hub Corporate s'appuie sur :

- **une base de start-up exhaustive** (plus de 35 000 start-up et PME innovantes en France) présentant des niveaux de maturité variés, dans tous les domaines de l'innovation ;
- **une proximité unique des acteurs de l'innovation** avec 42 implantations régionales, 150 chargés d'affaires Innovation, un lien étroit avec les structures de financement et d'accompagnement nationales et régionales ;
- **une expertise groupe mobilisée** forte de 50 experts sectoriels et d'un réseau d'investisseurs dans tous les domaines ;

- **une équipe dédiée à votre service**, aux profils variés et complémentaires pour vous épauler dans votre *sourcing* (anciens entrepreneurs, experts sectoriels, du Private Equity, des fusions et acquisitions, spécialistes de l'innovation).

Méthodologie

Des rencontres régulières avec le client afin de comprendre ses besoins et ses réflexions stratégiques, et de suivre leurs évolutions au cours de l'année.

Durée

6 mois.

Tarif

Frais d'accès : 10 000 € HT pour 6 mois.
Frais au succès si investissements minoritaires ou majoritaires.

CONTACTS



Muriel PRUDENT

Responsable Le Hub Corporate
muriel.prudent@bpifrance.fr

Marion CASSIAU

Responsable Le Hub Corporate
marion.cassiau@bpifrance.fr

Alexandre KAYKAC

Responsable Le Hub Corporate
alexandre.kaykac@bpifrance.fr

Simon ROBERT

Responsable Le Hub Corporate
simon.robert@bpifrance.fr

Bpifrance Le Hub NETWORK

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Se connecter avec les bons interlocuteurs dans le domaine de l'innovation
- Être formé aux nouvelles formes de business, management, approche produit...
- Partager entre écosystèmes, acteurs de l'économie traditionnelle et de l'innovation et experts métiers, business ou sectoriels

Son entreprise

- ✓ Start-up
- ✓ ETI
- ✓ Grande entreprise
- ✓ Acteur de l'écosystème

NOTRE SOLUTION



Bpifrance Le Hub a pour ambition de créer des ponts entre économie traditionnelle et innovation, en connectant grands comptes, start-up et acteurs de l'écosystème. Avec une vision 360° de l'économie et des écosystèmes de l'innovation, Le Hub propose un service d'apporteur d'affaires à destination des grands groupes et ETI/PME en connexion avec une offre d'accélérateur business pour les start-up. **Bpifrance Le Hub** veut évangéliser, créer plus de partenariats stratégiques, favoriser les investissements corporate venture et la multiplication des acquisitions.

Modalités

Établir un diagnostic flash :

- comprendre la vision de l'entreprise et ses besoins ;
- traduire les besoins de l'entreprise ;
- apporter un regard extérieur sur la vision de l'innovation, enrichir la culture de l'entreprise et élaborer des contenus, etc.

Proposer un accompagnement sur mesure :

- mise en place d'une équipe projet entourée de prestataires afin de s'adapter au niveau d'exigence du public cible, et aux besoins de l'entreprise ;
- proposition de contenus et cadrage de la programmation.

Pilotage

L'équipe du Hub Network s'appuie sur :

- sa proximité unique des acteurs de l'innovation expertise groupe ;

- 50 experts sectoriels ;
- un *pool* de partenaires experts, testés et approuvés.

Tarif

Les tarifs sont adaptés à nos cibles afin de dynamiser l'écosystème et ne pas limiter les besoins :

- Grand groupe/Organisation et Accompagnement innovation : **10 000 € HT par jour** ;
- partenaire interne dont **Bpifrance Excellence/Organisation standard : 5 000 € HT par jour** ;
- start-up/Accueil : **2 000 € HT pour toute location ne dépassant pas une journée** ;
- association non professionnelle/Accueil : **gratuit.**

Tarifs de location nue, pour tout accompagnement éditorial, merci de contacter l'équipe dédiée.

CONTACT



Caroline BOULLENGER
Responsable Le Hub Network
caroline.boullenger@bpifrance.fr

Agustina IOVANNA
agustina.iovanna@ext.bpifrance.fr

EUROQUITY

VOTRE CLIENT



Son besoin/son entreprise

Le service en ligne www.euroquity.com s'adresse aux :

- **entreprises** qui souhaitent renforcer leurs fonds propres, nouer des partenariats avec d'autres entreprises en France et à l'international ;
- **investisseurs** tels que sociétés de capital investissement, fonds corporate, plateformes de *crowdfunding*, Business

Angels, investisseurs individuels, qui recherchent de la visibilité et des opportunités d'investissement ;

- **structures d'accompagnement** que sont les laboratoires de recherche (ARSC, SATT, Instituts Carnot), les pôles de compétitivité, les accélérateurs, les incubateurs, les réseaux d'accompagnement, les experts comptables, les avocats, les conseils en investissement financier.

NOTRE SOLUTION



Modalités

EuroQuity est un service digital pour :

- mettre en relation les sociétés de croissance avec les partenaires de leur développement, en particulier les investisseurs ;
- valoriser toutes les marques d'intérêt autour de l'entreprise dans un système unique et vivant. L'exposition et la réputation sont les clés pour trouver de nouveaux partenaires ;
- rencontrer investisseurs et partenaires lors d'événements digitaux et physiques (Webinaires sectoriels, ePitch nationaux, Open Deals européens...) en Europe et en Afrique.

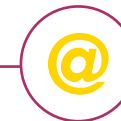
Pilotage

EuroQuity a été lancé dès 2008 à la demande des pouvoirs publics français. Il est utilisé par des partenaires internationaux majeurs comme Sowalfin en Belgique, Attijariwafa au Maroc, des partenaires nationaux comme les réseaux de Business Angels, et par des projets européens clés comme *Seal of Excellence*.

Tarif

Le service EuroQuity est mis gratuitement à disposition des sociétés, des investisseurs et des conseils par **Bpifrance** et ses partenaires français et internationaux.

CONTACTS



FRANCE
Stéphane BISCONTE
stephane.bisconte@bpifrance.fr

INTERNATIONAL
Jérôme BAREL
jerome.barel@bpifrance.fr

WELCOME

VOTRE CLIENT



Son besoin/son entreprise

Pour la PME/ETI :

- bénéficier de la culture de l'innovation et de « l'esprit » start-up ;
- s'offrir une chance d'innover en partageant les expériences et savoir-faire d'une ou de plusieurs start-up ;
- contribuer à la création d'entreprises ;
- devenir un acteur du développement économique et de l'innovation sur le territoire.

Pour la start-up :

- s'implanter gratuitement en France ou à l'étranger ;
- bénéficier de l'expérience et de l'expertise d'une grande entreprise ;
- bénéficier de l'accompagnement à l'innovation d'un réseau d'experts ;
- se créer un réseau d'entrepreneurs.

NOTRE SOLUTION



Issu du mouvement breton Breizh Lab, Welcome est un mouvement global d'entrepreneurs pour les entrepreneurs qui permet d'établir une connexion entre les start-up et les ETI/PME :

- l'ETI/PME s'engage à mettre à disposition d'une start-up, ses bureaux et/ou ses espaces logistiques et/ou ses espaces industriels et/ou ses laboratoires, dans tous ou l'un de ses établissements en France ou à l'étranger ;
- la start-up bénéficie de locaux gratuitement en France et à l'international et profite de l'expérience, des process et des outils industriels de l'entreprise qui l'accueille ; elle s'engage de son côté à partager son expérience autour de pauses-café.

Modalités / méthodologie

Le mouvement Welcome repose sur la plateforme welcomebybpifrance.com permettant aux entreprises d'accéder facilement à toutes les annonces de propositions ou de demandes d'hébergement, en France et à l'étranger.

Chaque entreprise peut s'inscrire gratuitement sur la plateforme pour consulter et pour poster des offres et des demandes relatives à l'hébergement.

La plateforme fournit un contrat clé en main qui facilite les démarches administratives. Les entreprises peuvent poser leurs questions directement à la cellule Welcome de **Bpifrance** en cas de besoin d'assistance.

À noter que si **Bpifrance** fait office de facilitateur dans cette démarche, il n'est pas tenu pour responsable de la conduite des parties en présence.

Pilotage

Le réseau **Bpifrance** aide les entrepreneurs à se connecter avec, en sus, la mobilisation de partenaires sur le terrain.

Bpifrance s'est également associé avec des partenaires comme Business France, le GAN ou encore BNP Paribas pour offrir des outils adaptés à ces mariages.

Durée

Mise à disposition des locaux pour 6 mois (contrat renouvelable 5 fois au maximum).

Tarif

Gratuit.

CONTACT



Cindy UNG

Direction du Soutien Réseau Bpifrance
cindy.ung@bpifrance.fr

ÉVÉNEMENTS Bpifrance

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Échanger avec d'autres entrepreneurs
- Obtenir des conseils opérationnels et stratégiques
- Prendre du recul
- Créer des contacts avec des clients ou des partenaires potentiels
- Tisser un réseau

Son entreprise

- ✓ Start-up
- ✓ ETI
- ✓ Grande entreprise
- ✓ Acteur de l'écosystème

NOTRE SOLUTION



Bpifrance propose aux entrepreneurs qu'il accompagne de participer à de nombreux événements régionaux et nationaux tout au long de l'année.

Il peut s'agir :

- **d'événements dont Bpifrance est partenaire**, comme le Women's Forum ou bien encore les conférences-débats organisées avec le Wine & Business club (15 clubs dans 13 villes de France) ;
- **d'événements annuels dont Bpifrance est producteur** :
 - Bpifrance Inno Génération ;
 - Capital Invest ;
 - Les Rencontres de la Niaque.

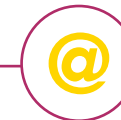
Les best of de ces événements sont disponibles sur www.tv.bpifrance.tv.

L'exemple de Bpifrance Inno Génération (année 2016) :

- 36 000 inscrits ;
- 14 régions et leurs entrepreneurs au cœur de l'événement ;
- 90 ateliers thématiques pour assurer sa croissance ;
- 450 speakers français et internationaux parmi les plus grands ou les plus innovants chefs d'entreprises ;
- 113 marchés mondiaux en connexion live avec Business France ;
- 10 Business Angels et 5 investisseurs en capital-risque (VCs) étrangers en *one to one* ;
- 3 boîtes à pitch pour trouver partenaires et investisseurs ;
- 50 grands groupes, représentés par leur direction des achats, en contact business ;

Bpifrance est également présent sur plus de 30 salons, dont 26 en région.

CONTACT



Jean-Pierre DUPASQUIER

Direction de la communication
jp.dupasquier@bpifrance.fr

BOURSE DE LA TRANSMISSION

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Identifier une entreprise à reprendre parmi celles proposées par les partenaires de la Bourse nationale de la transmission d'entreprise

Son entreprise

- ✓ Le service en ligne **Reprise-entreprise. bpifrance.fr** s'adresse aux repreneurs, qu'il s'agisse :
 - de personnes individuelles ;
 - d'entreprise en phase de croissance externe.

NOTRE SOLUTION



Modalités

Bpifrance propose de consulter la Bourse nationale de la transmission, qui regroupe quotidiennement les annonces d'affaires à reprendre provenant d'une douzaine de partenaires de référence (voir ci-contre), afin de donner à votre client la vision la plus large du marché.

L'accès à la Bourse est direct et permet d'effectuer des recherches libres avec ses critères propres (secteur d'activité, localisation, taille, chiffre d'affaires, prix de cession...). Il permet de trouver des opportunités parmi plus de 60 000 affaires à reprendre.

Grâce au service d'alertes par email, l'utilisateur du service est immédiatement averti des nouvelles annonces qui correspondent aux critères qu'il a enregistrés. Plus de 10 000 repreneurs bénéficient de ce service gratuit, dont 20 % sont des entreprises.

Pour chaque annonce susceptible de l'intéresser, votre client pourra prendre contact avec la personne désignée via le site du partenaire, diffuseur de l'annonce.

Pilotage

La Bourse nationale de la transmission d'entreprise a été ouverte en 2005 à la demande des pouvoirs publics. Elle compte aujourd'hui parmi ses partenaires :

- des fédérations professionnelles comme celles du bâtiment et de l'industrie Mécanique... ;
- les organismes consulaires que sont les chambres de commerce et d'industrie, les chambres des métiers et de l'artisanat ;
- des acteurs privés : Cédant & Repreneur d'Affaires (CRA), FUSACQ, Cession PME, AgoraBlz, Forum des Commerces.

Ce service est également décliné dans plusieurs territoires en partenariat avec les conseils régionaux : en Midi-Pyrénées, Limousin et Nord-Pas de Calais.

Tarif

Plateforme en accès libre et gratuit.

CONTACT



Vincent DAUFFY

Direction du Financement
vincent.dauffy@bpifrance.fr

Bilan : des enquêtes sont régulièrement organisées auprès des inscrits au service. Elles font ressortir qu'1 repreneur sur 7 a concrétisé son projet. Parmi les repreneurs individuels, on trouve principalement des salariés (55 %), localisés en Île-de-France ou Rhône-Alpes, et âgés de 35 à 54 ans. Les entreprises représentent 20 % des inscrits et ont un taux de réussite supérieur.

TOUS NOS PROJETS

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Financer tout ou partie de son projet grâce au *crowdfunding*

Son entreprise

- ✓ Tous les porteurs de projets : entreprises, associations et même particuliers

NOTRE SOLUTION



TousNosProjets.fr a pour objectif de soutenir l'émergence, en France, de la finance participative au sens large. Il met en avant ses différents opérateurs et les projets qu'ils proposent, et il facilite l'orientation des porteurs de projets.

Modalités

L'utilisateur du moteur de recherche de TousNosProjets.fr précise les contours de son projet et obtient en retour la liste des plateformes de *crowdfunding* ayant réussi des collectes de fonds sur des projets similaires. Sont précisés pour chacun le nombre de projets de ce type financés par l'opérateur, et le taux de spécialisation du partenaire sur ce type de projet.

Cette liste est extraite de la base détaillée de plus de 15 000 projets réellement financés avec succès depuis octobre 2013. Ces projets sont eux-mêmes consultables.

Si le porteur de projet précise la tranche de montants recherchée, le type de financement (don, prêt, capital), ou encore sa région..., il affine la liste des opérateurs de *crowdfunding* les plus pertinents.

Pilotage

Tousnosprojets.fr a été lancé à la suite des Assises de la finance participative du 30 septembre 2013. Il compte aujourd'hui parmi ses partenaires :

DONS :

- Bulb in Town ;
- Commeon ;
- CowFunding ;

- Fosburit ;
- Fundovino ;
- JAdopte un Projet ;
- KISSKISSBANKBANK ;
- KOCORIKO ;
- ULULE.

PRÊTS :

- BlueBees
- Bolden ;
- Hellomerci ;
- Les Entrepreneurs ;
- Lendix ;
- Lendopolis ;
- Lendosphere ;
- Pretup ;
- Prexem ;
- Prêtgo ;
- Unilend.

TOUS NOS PROJETS

INVESTISSEMENTS :

- AB Funding ;
- Anaxago ;
- Bulb in Town ;
- Canberra Immo ;
- ClubFunding ;
- Enerfip ;
- Happy Capital ;
- Hoolders ;
- Lumo ;
- My New Startup ;
- My Pharma Company ;
- Proximea ;

- Raizers ;
- SmartAngels ;
- Sowefund ;
- WISEED.

Liste à jour des partenaires : <http://tousnosprojets.bpifrance.fr/Acteurs-de-TousNosProjets.fr/Les-operateurs-partenaires>.

Tarif

Service entièrement gratuit de la part de **Bpifrance**. Les partenaires de *crowdfunding* prennent une commission sur les sommes collectées.

CONTACT



Vincent DAUFFY

Direction du Financement
vincent.dauffy@bpifrance.fr

INTERNATIONAL MISSIONS D'ACCÉLÉRATION À L'INTERNATIONAL

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Accélérer son développement à l'international sur un nouveau marché

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- Grande entreprise

Elle fait partie des Accélérateurs PME ou ETI de **Bpifrance**

NOTRE SOLUTION



Modalités

Bpifrance offre l'opportunité d'aller rencontrer et échanger avec les acteurs clés d'un marché.

Durée

4 à 5 jours.

Pilotage

Business France, une société de commerce international, un organisme financier local ou un autre partenaire local.

CONTACT



Direction des Financements Export :

votre Délégué International ou Référent Export

Bpifrance finance le développement à l'international des entreprises par divers moyens : Prêt Croissance International (PCI), Garantie de Projets à l'International (GPI), Avance+ Export, Crédit export, Assurance Prospection, ainsi que les autres produits d'assurance export (change, crédit...).

INTERNATIONAL FRENCH TECH TOUR CHINA

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Comprendre la culture des affaires chinoises
- Bénéficier d'un programme d'acculturation
- Découvrir les opportunités et les écosystèmes chinois
- Valider un projet de développement en Chine
- Bénéficier de premières mises en relations d'affaires qualifiées

Son entreprise

- ✓ Start-up active dans les secteurs du numérique, de l'internet, des Fintech, des logiciels, des télécommunications, de l'audiovisuel, de l'IoT-M2M, du design et de la fabrication de matériels électroniques

NOTRE SOLUTION



Bpifrance et Business France proposent un programme d'immersion, de 10 jours ouvrables, dans les 4 écosystèmes de la Tech chinoise (Hong Kong, Shenzhen/Canton, Shanghai, Pékin) pour 12 start-up. Ce séjour leur permettra de :

- bénéficier d'un coaching et d'une formation aux pratiques des affaires en Chine ;
- évaluer et/ou valider leurs chances de développement ;
- définir leur stratégie de développement et d'accès à la levée de fonds ;
- accroître leur visibilité et initier des courants d'affaires.

Modalités

Ce programme est sélectif : les participants au French Tech Tour China sont sélectionnés par un jury d'experts français et chinois, composé d'acteurs de l'industrie, du capital-risque (VCs), d'entrepreneurs français ayant réussi en Chine, et de directeurs techniques ayant un profil international.

Pour participer, il faut télécharger le dossier d'inscription et déposer la candidature complète en ligne sur : www.i-fft.com

Programme

Phase 1 : Boot Camp à Paris

Acculturation, coaching collectif, introduction aux 4 écosystèmes, kits marketing.

Phase 2 : Immersion en Chine (Hong Kong, Shenzhen-Canton, Shanghai et Pékin)
Pitch session, rencontres B2B, networking, coaching collectif.

CONTACT



Nathalie TRANNOIS

Direction du Soutien Réseau Bpifrance
nathalie.trannois@bpifrance.fr

INTERNATIONAL NETVA (USA & CANADA)

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Bénéficier d'un programme d'acculturation
- Approcher le marché ou des partenaires technologiques aux États-Unis et au Canada
- Valider une stratégie de développement sur le marché nord-américain

Son entreprise

- ✓ Start-up
- ✓ TPE
- PME

Start-up ou jeune TPE française innovante et/ou porteuse de hautes technologies en phase d'incubation et/ou issue du système universitaire et scientifique français

NOTRE SOLUTION



Bpifrance est partenaire du Ministère des Affaires étrangères et du développement international, pilotant NETVA, un programme d'immersion et d'acculturation en Amérique du Nord pour les start-up *early stage* françaises.

Modalités

Pour participer au programme, les entreprises, répondant aux critères d'admissibilité ci-dessus, doivent candidater en ligne sur le site www.netvafrance.com

Critères d'admissibilité au concours :

- CA inférieur à 2 M€ ; moins de 20 employés ;
- aspect hautement innovant et/ou technologie des produits ;
- compétences et motivation de l'entrepreneur ;
- nécessité d'approcher le marché nord-américain ;
- valeur ajoutée du programme par rapport au projet de développement de l'entreprise ;
- potentiel de croissance de l'entreprise et retombées attendues en France.

NETVA propose aux lauréats :

- un coaching collectif et individuel sur les pratiques business en Amérique du Nord ;
- un programme de 3 jours de formation à Paris ;

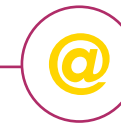
- un séjour d'immersion de 5 jours dans un des 4 écosystèmes les plus dynamiques des États-Unis et du Canada :

- Massachusetts (Boston) ;
- Silicon Valley (San Francisco) ;
- Washington DC ;
- Ontario (Toronto).

Tarif

- Il n'y a aucun frais de dépôt de dossier
- Participation forfaitaire de **2 000 € HT**, aux frais de formation, payable d'avance
- Cette participation ne comprend pas les frais du voyage en avion (organisation, réservation, règlement)

CONTACT



Nathalie TRANNOIS

Direction du Soutien Réseau Bpifrance
nathalie.trannois@bpifrance.fr

INTERNATIONAL IMPACT CHINA

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Accroître la visibilité de son entreprise, s'implanter et accélérer son développement international sur le marché chinois

Son entreprise

- ✓ Start-up française active dans les secteurs du numérique, de la Fintech, de l'IoT- BtoB ou BtoC
- ✓ 3 ans minimum d'existence
- ✓ Un CA supérieur à 1 M€ sur le dernier exercice comptable
- ✓ Prête à recruter au moins une ressource sinophone à court terme et à consacrer au minimum 30 % du temps d'un dirigeant au marché chinois sur les 12 mois à venir

NOTRE SOLUTION



Bpifrance et Business France homogénéisent le format de leurs programmes d'accélération de start-up à l'international et créent une identité commune : **Impact**. L'objectif est de déployer la méthode qui a fait le succès et l'efficacité des 3 éditions d'UBI I/O sur les marchés Tech les plus dynamiques au monde. Pour 2017, 2 programmes sont ainsi mis en œuvre : Impact USA et Impact China.

Modalités

Bpifrance propose un programme annuel d'accélération sur mesure pour 5 sociétés, basé sur :

- un coaching collectif et individuel en amont, afin de maîtriser les codes et les pratiques business nécessaires au développement de l'entreprise sur le marché chinois, ainsi que les spécificités juridiques et fiscales ;
- 5 semaines terrain (2x2 semaines imposées au calendrier + 1 semaine au choix) pour rencontrer les dirigeants de prospects pertinents, ainsi que de potentiels financeurs et/ou facilitateurs du développement de l'entreprise sur le marché chinois dans les 4 principaux centres de la Tech chinoise (Hong-Kong, Canton-Shenzhen, Shanghai, Pékin).

Impact China est un programme sélectif, les participants sont sélectionnés par un jury d'experts franco-chinois composé d'acteurs de l'industrie, du capital-risque, d'entrepreneurs français ayant réussi en Chine, de directeurs techniques ayant un profil international et de dirigeants de start-up chinoises.

CONTACT



Simon ROBERT
Responsable Le Hub Corporate
simon.robert@bpifrance.fr

INTERNATIONAL IMPACT USA

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Accélérer son développement sur le marché américain identifié comme axe de croissance prioritaire pour sa société

Son entreprise

- ✓ Start-up française en hyper-croissance (ou à potentiel d'hyper-croissance) ayant un produit fini innovant adapté au marché américain. L'objectif principal à l'issue du programme est l'implantation aux États-Unis, ce qui implique que l'équipe dirigeante soit prête à s'investir pleinement dans le programme, et que la société puisse dégager les ressources humaines et financières nécessaires à court terme

NOTRE SOLUTION



Bpifrance et Business France homogénéisent le format de leurs programmes d'accélération de start-up à l'international et créent une identité commune : **Impact**. L'objectif est de déployer la méthode qui a fait le succès et l'efficacité des 3 éditions d'UBI I/O sur les marchés Tech les plus dynamiques au monde. Pour 2017, 2 programmes sont ainsi mis en œuvre : Impact USA et Impact China.

Impact USA s'appuie sur 3 fondamentaux : 1 accélérateur, 2 écosystèmes et 10 semaines d'immersion aux États-Unis.

18 start-up seront sélectionnées pour la promotion 2017 qui se déroulera d'avril à juin. 10 start-up seront basées sur le campus de San Francisco (Silicon Valley) et 8 sur celui de New York (Silicon Alley), avec toujours le même objectif : **réaliser en 10 semaines ce qui leur aurait pris 1 an autrement.**

Modalités

Phase 1 : 2 mois de préparation en France
Sessions de coaching personnalisé sur la stratégie, le marketing, le pitch et *Boot Camp* à Paris au **Hub Bpifrance**.

Phase 2 : 10 semaines d'immersion aux États-Unis pour :

- construire un plan d'action basé sur la stratégie marketing de l'entreprise, avec des experts qualifiés ;
- devenir un acteur connu et reconnu dans l'écosystème local (réseau de collaborateurs influents de la communauté Tech américaine, sessions de pitch hebdomadaires et événements *networking*) ;
- initier et concrétiser des courants d'affaires par des rendez-vous individuels avec des clients potentiels et/ou des partenaires stratégiques ;
- trouver des fonds potentiels en rencontrant des sociétés de capital-risque (VCs).

Le programme est sélectif. Un jury d'experts français et américains (VCs et entrepreneurs) sélectionne les candidats sur des critères spécifiques.

www.impact-north-america.com.

Pilotage

Stéphane ALISSE
Directeur du Département Tech et Services de Business France Amérique du Nord.

Durée

- 2 mois de préparation avant le départ (à partir de février)
- 10 semaines de programme à San Francisco ou New York

Tarif

- Le tarif pour la participation au programme est de **17 950 € HT**
- Il inclut l'ensemble de l'accompagnement, un accès à des espaces de bureaux localisés stratégiquement au cœur des écosystèmes locaux (San Francisco et New York) pendant le programme, ainsi que 100 000 \$ de crédit des partenaires (offres de *cloud computing*, stockage, etc.)
- Ce tarif ne comprend aucun frais personnel lié au déroulement du programme : transport, hébergement et frais de bouche, ainsi que l'ensemble des coûts de développement de l'entreprise aux États-Unis

CONTACT



Benjamin BOUYGUES
Responsable Le Hub Start-up
benjamin.bouygues@bpifrance.fr

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Valider une stratégie commerciale
- Étendre son périmètre de prospection
- Renforcer sa position sur un marché
- Dynamiser son réseau de partenaires
- Développer ses ventes et accroître la notoriété locale de la société ou de ses produits
- Assurer une veille technique ou commerciale pour adapter ses produits

Son entreprise

- ✓ Entreprise française de tout secteur d'activité

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le volontariat international en entreprise (V.I.E.) permet aux entreprises françaises de confier une mission professionnelle à l'étranger à une personne de 18 ans au minimum et de 28 ans au maximum.

Business France, partenaire de **Bpifrance**, gère ce dispositif et met en permanence à la disposition de l'entreprise un vivier de très nombreux candidats (<http://admin.civiweb.com/html/vie/search.asp>) aux profils et formations variés, ayant souvent une première expérience à l'international.

Business France peut apporter un soutien opérationnel à l'entreprise en présélectionnant les candidats les plus adaptés à son projet export.

Commerciales ou techniques, les missions sont décidées par l'entreprise : études de marchés ; prospection, renforcement d'équipes locales, accompagnement d'un contrat, d'un chantier, participation à la création d'une structure locale, animation d'un réseau de distribution, support technique, projet d'implantation...

L'entreprise est exonérée des démarches liées à la gestion du personnel à l'international : la gestion administrative et juridique du V.I.E. est déléguée à Business France qui s'occupe des aspects contractuels, du versement des indemnités et de la protection sociale du volontaire. La formule V.I.E. exonère l'entreprise de tout lien contractuel direct (le contrat est passé entre Business France et le jeune volontaire). L'entreprise pilote bien sûr en direct l'activité opérationnelle du volontaire.

Comment faire une demande de V.I.E. ?

Les conseillers V.I.E. de Business France sont joignables au 0 810 659 659 (prix d'un appel local), afin de définir précisément le projet de l'entreprise et formuler ensuite une demande d'affectation d'un V.I.E.

V.I.E. : APPUI AUX IMPLANTATIONS A L'INTERNATIONAL

Pilotage

En plus de la gestion administrative des V.I.E., Business France propose des solutions de portage par des grands groupes et des sociétés d'accompagnement à l'international, solutions qui peuvent aller du simple hébergement au suivi du V.I.E. durant sa mission.

Les chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (CCIFE) peuvent également répondre à des besoins de structure d'accueil ou d'encadrement. Elles proposent aux PME de se regrouper autour d'un V.I.E. à temps partagé en favorisant le rapprochement d'entreprises ayant un projet sur la même destination.

Le réseau des conseillers du commerce extérieur de la France s'engage sur le V.I.E. Il propose aux PME qui souhaitent se développer à l'étranger de nos frontières, mais ne disposent pas d'un cadre résidant sur place, un parrainage de leur V.I.E. en France et dans son pays de mission, sans supplément de coût.

La formule du temps partagé permet à une entreprise de bénéficier des services d'un V.I.E. à moindre coût en mutualisant cette ressource avec d'autres entreprises de sa filière professionnelle ou de sa région.

Durée

Un contrat de V.I.E. dure 6 à 24 mois et il est renouvelable une fois dans cette limite (certaines missions pouvant se dérouler en France).

Tarif

L'entreprise peut bénéficier d'aides financières.

Le contrat V.I.E. bénéficie d'aides au niveau national et régional : crédit croissance international et contrat d'assurance-prospection, prise en charge subventionnelle d'une part importante du coût du V.I.E. dans de nombreuses régions françaises.

Concernant le financement, le Prêt Croissance International (PCI) de **Bpifrance** peut inclure les frais d'embauche d'un V.I.E. de même que l'Assurance Prospection de **Bpifrance Assurance Export**.

CONTACT



Chargé d'affaires International
Business France dans votre région



04. LES ACCÉLÉRATEURS

Bpifrance Le Hub Accélérateur Start-up
Accélérateur PME
Accélérateur ETI
Le Pass French Tech

Bpifrance Le Hub ACCÉLÉRATEUR START-UP

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Accélérer le développement de sa start-up et être accompagné dans le passage à l'échelle de ses activités

Son entreprise

- ✓ Start-up française en hyper-croissance (ou à potentiel d'hyper-croissance) dans tous les secteurs de l'innovation (Digital, Biotech/Medtech, Cleantech), présentant⁽¹⁾ :
 - un produit fini innovant ;
 - un *business model* prouvé avec un 1^{er} *product market fit* ;
 - une 1^{re} levée de fonds significative réalisée ou en cours (supérieure à 1 M€) et/ou un chiffre d'affaires suffisant pour financer la croissance ;
 - un développement fort de ses activités en France et/ou à l'international.

NOTRE SOLUTION



Bpifrance Le Hub a pour ambition de créer des ponts entre économie traditionnelle et innovation, en connectant grands comptes, start-up et acteurs de l'écosystème. Avec une vision 360° de l'économie et des écosystèmes de l'innovation, Le Hub propose un service d'apporteur d'affaires à destination des grands groupes et ETI/PME en connexion avec une offre d'accélérateur business pour les start-up. **Bpifrance Le Hub** veut évangéliser, créer plus de partenariats stratégiques, favoriser les investissements corporate venture et multiplier les acquisitions.

Modalités

Le Hub Start-up est un programme d'accompagnement des start-up après leur 1^{re} phase de croissance (post-incubation et post-accélération).

Les sociétés sélectionnées par Le Hub Start-up reçoivent un accompagnement sur mesure pendant 12 mois, fondé sur 3 piliers principaux :

- le Business Development : mise en relation avec des grands comptes clients/partenaires potentiels en France, accès privilégié à des salons de référence en France et à l'étranger ;
- l'apprentissage par les pairs avec *workshops*, mises en relation ou accompagnement individuel par des entrepreneurs expérimentés français et internationaux ;
- la visibilité auprès de clients et d'investisseurs potentiels, ainsi que de futures recrues, accrue par de nombreux leviers d'action : événements, mises en relation avec médias, site internet, *job board*, accompagnement par un agent RP, etc.

L'équipe du Hub copilote en parallèle les programmes d'accélération business à l'international IMPACT, auxquels de nombreuses start-up accompagnées par le Hub participent, avec de nombreuses synergies business pour celles-ci.

Un certain nombre de moyens et d'actions sont mobilisés :

- un interlocuteur dédié au sein de l'équipe du Hub pour accompagner la start-up toute l'année et l'aider à bénéficier au maximum du programme et des ressources du Hub ;
- des *workshops* thématiques animés par des opérationnels experts sur les enjeux clés de l'hyper-croissance que sont les RH (Recrutement, Organisation, Management), International, Financement, Product, Design, Marketing ;
- des prestations subventionnées réalisées par des prestataires de qualité recommandés par la communauté ;

⁽¹⁾ Ajustements possibles en fonction des secteurs.

Bpifrance Le Hub ACCÉLÉRATEUR START-UP

- une plateforme collaborative pour identifier des contacts et expertises au sein du réseau de tous les fondateurs de la communauté ;
- l'accès à **Bpifrance Le Hub** (espace événementiel pouvant accueillir jusqu'à 200 personnes, bureaux de passage ou permanents, salles de réunion équipées, accès privilégiés aux événements organisés par nos partenaires).

Processus de sélection et calendrier :

- lancement de l'appel à candidatures au printemps (avril-mai) ;
- jury de sélection composé d'une vingtaine d'experts représentant un large éventail de secteurs de l'innovation (entrepreneurs, corporate, VCs, experts sectoriels) (mai-juin) ;
- diagnostic des besoins et mise en place de l'accompagnement (juin-juillet) ;
- début de l'accompagnement en septembre pour 1 an.

Durée

1 an (renouvelable une fois).

Tarif

Le tarif pour la promotion 2016 était de **12 000 € HT** pour un accompagnement personnalisé sur 12 mois.

CONTACTS



Benjamin BOUYGUES

Responsable Le Hub Start-up
benjamin.bouygues@bpifrance.fr

Stéphane PERRIN

Business Developer Le Hub Start-up
stephane.perrin@bpifrance.fr

Pierre GARRIGUES

Business Developer Le Hub Start-up
pierre.garrigues@bpifrance.fr

Flora COPPOLANI

Business Developer Le Hub Start-up
flora.coppolani@bpifrance.fr

ACCÉLÉRATEUR PME

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Identifier les axes prioritaires de croissance
- Tirer parti rapidement des leviers identifiés
- Nourrir la réflexion stratégique
- S'entourer pour gérer ses enjeux de croissance
- Bénéficier des conseils d'un pair
- Tisser un réseau solide

Son entreprise

PME

ETI

Grande entreprise

PME⁽¹⁾ dynamique, financièrement saine, au fort potentiel de croissance et ayant l'ambition de devenir une ETI compétitive et solide.

Principaux engagements de l'entreprise :

- présence assidue du dirigeant et/ou d'un membre du comité de direction aux séminaires **Bpifrance Université** ;
- implication du dirigeant et de l'équipe dirigeante dans les prestations de conseil ;
- participation aux réunions annuelles (1 ou 2 demi-journées(s)).

NOTRE SOLUTION



Modalités

Accélérateur PME est un programme *premium* d'accompagnement personnalisé sur 24 mois, proposant une offre globale en conseil, formation et mise en relation aux PME souhaitant devenir ETI. 60 entreprises sont sélectionnées par promotion.

Accélérateur PME combine :

- un accès à de l'expertise, notamment :
 - des séminaires collectifs d'1 ou 2 journée(s), en partenariat avec une école de commerce, au programme de chaque année pour nourrir sa réflexion stratégique ;
 - des ateliers thématiques transverses avec des experts ;
- la réalisation d'un diagnostic 360° :
 - dès l'entrée dans le programme, il est proposé aux entreprises de faire un tour d'horizon de l'ensemble de leurs métiers et de leurs axes stratégiques ;
 - pour chaque levier de croissance identifié, des modules complémentaires permettent d'approfondir la réflexion de l'équipe dirigeante ;

- accès aux services *premium* de **Bpifrance** :
 - l'international avec **Bpifrance Export** et Business France ;
 - la croissance externe avec l'équipe Appui aux Fusions Acquisitions de **Bpifrance** ;
 - un regard nouveau et innovant avec le *sourcing* qualifié de **Bpifrance Le Hub** ;
 - l'accompagnement du dirigeant avec les offres de mentorat ;
- des événements privilégiés Accélérateurs.

Pilotage

Écoles de commerce référencées **Bpifrance Université**, consultants habilités Initiative Conseil, Business France, IME, Réseau Entreprendre, WBMI...

Durée

24 mois d'accompagnement.

⁽¹⁾ Au sens du droit communautaire.

ACCÉLÉRATEUR PME

Tarif

- **5 000 € HT** pour le Diagnostic 360°
- **5 000 € HT** par module complémentaire (dans la limite de 3 modules par entreprise)
- Engagement moral à investir au minimum **20 000 € HT** en prestations de conseil pendant le programme
- Frais de transport et d'hébergement des missions internationales à la charge du participant (sur inscription volontaire du dirigeant)

CONTACTS

Laetitia VOIRIN
laetitia.voirin@bpifrance.fr

Anaïs RAJERY-RASATA
anaïs.rajery-rasata@bpifrance.fr



ACCÉLÉRATEUR PME SÉLECTION ACCÉLÉRATEUR PME ET RGEC

Le règlement général d'exemption par catégories (RGEC) autorise l'octroi d'aides aux entreprises par catégories d'aides. Il précise les conditions d'éligibilité et d'intensité des aides selon leur catégorie ou leur finalité. Lorsque les mesures d'aide prises par les pouvoirs publics respectent les caractéristiques énoncées par le RGEC, l'État n'a pas à notifier un régime d'aide spécifique à la Commission européenne (d'où le terme « exemption »).

Le volet conseil du programme Accélérateur PME est concerné par l'article 18 du RGEC relatif aux aides et services de conseil en faveur des PME qui permet de financer 100 % du coût de prestations de conseil externes à des PME dans la limite de 200 000 € sur une période de 3 ans, ou **50 % du coût de ces prestations dans la limite de 2 M€ par PME et par projet.**

- ✓ L'entreprise est informée que la prise en charge **Bpifrance** des modules de conseil constitue une aide d'État adossée au RGEC dans la présentation du programme, dans la fiche d'inscription et dans la convention tripartite des modules de conseil.
- ✓ Seules les PME au sens de la définition européenne sont éligibles au programme Accélérateur PME. Une tolérance de 3 ans est comprise dans la loi pour le dépassement du statut de PME au moment de l'octroi de l'aide d'État.

ACCÉLÉRATEUR ETI

VOTRE CLIENT



Son besoin

- Actionner les leviers de croissance de son entreprise
- Nourrir sa réflexion stratégique
- S'entourer des meilleures compétences
- Tisser un réseau d'entrepreneurs performants

Son entreprise

- PME
- ETI
- Grande entreprise

ETI financièrement saine, au fort potentiel de croissance ayant l'ambition de devenir une championne à l'échelle internationale.

Principaux engagements de l'entreprise :

- présence assidue d'un membre du comité de direction aux séminaires **Bpifrance Université** ;
- implication du dirigeant et de l'équipe dirigeante dans les prestations de conseil et les séances de travail avec l'*Advisory Board* ;
- disponibilité du dirigeant pour échanger régulièrement avec son mentor ;
- participation aux réunions annuelles (1 à 2 demi-journées).

NOTRE SOLUTION

Modalités

Accélérateur ETI est un programme d'accompagnement sur mesure qui rassemble une vingtaine d'ETI sélectionnées au regard de leur potentiel de croissance et de leurs ambitions à l'international.

Le programme offre un accès *premium* à :

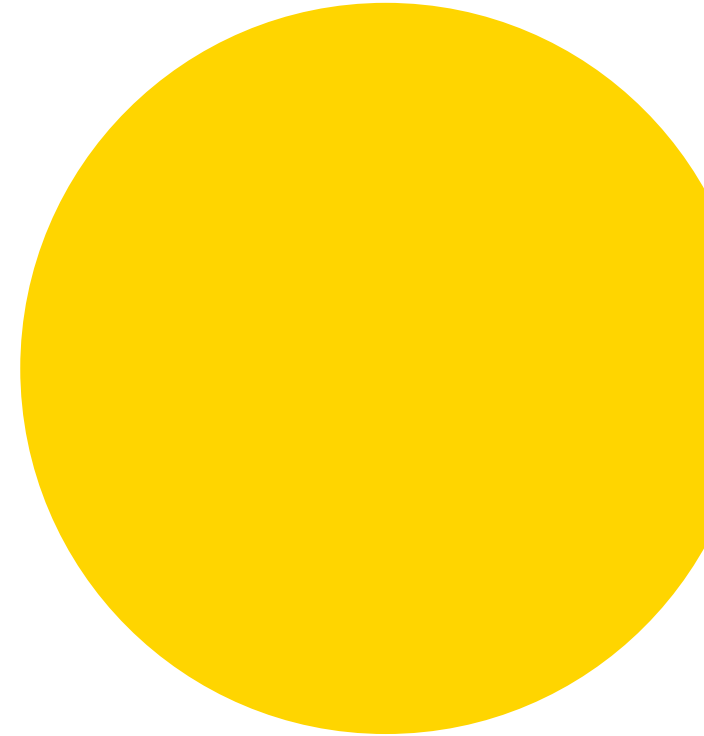
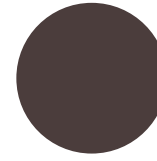
- des séminaires collectifs d'1 ou 2 journée(s), en partenariat avec une école de commerce au programme de chaque année pour nourrir sa réflexion stratégique ;
- l'international, avec **Bpifrance Export**, qui organise, pour les promotions Accélérateurs des voyages d'affaires à l'international (en Chine, aux États-Unis et en Afrique) ;
- l'ensemble des missions d'accompagnement et de conseil **Bpifrance**, notamment :
 - un cadrage stratégique initial, afin de prioriser les enjeux de croissance et d'orienter chaque ETI vers des solutions d'accompagnement adaptés à ses besoins ;

- pour chaque levier de croissance identifié, des modules complémentaires permettront d'approfondir la réflexion de l'équipe dirigeante (croissance externe, développement commercial, transformation digitale, industrie 4.0, organisation/management, gouvernance... ;
- un *Advisory Board* dédié avec des administrateurs expérimentés ;
- des événements privilégiés Accélérateurs.

Durée

24 mois d'accompagnement.

ACCÉLÉRATEUR ETI



Tarif

- **De 8 000 à 10 000 € HT** pour le cadrage stratégique et le 1^{er} module
- **De 8 000 à 10 000 € HT** par module complémentaire activé (accepté au cas-par-cas par l'entreprise participante dans la limite de 3 modules complémentaires par entreprise), soit **24 000 à 30 000 € HT au maximum**
- Au total : engagement moral à investir entre **30 000 et 50 000 € HT** en prestations de conseil, sur 2 ans
- Frais de transport et d'hébergement des missions internationales à la charge du participant (sur inscription volontaire du dirigeant)

CONTACTS



Laetitia VOIRIN
laetitia.voirin@bpifrance.fr

Anais RAJERY-RASATA
anais.rajery-rasata@bpifrance.fr

SÉLECTION ACCÉLÉRATEUR ETI ET DE MINIMIS

1. RAPPEL DE LA RÈGLE DE MINIMIS

- ✓ La règle de minimis autorise des aides d'État (non couvertes par le RGEC) n'excédant pas le **plafond de 200 000 € par entreprise consolidée sur une période de 3 exercices fiscaux glissants**
- ✓ Les prestations de conseil envers les ETI ne sont pas couvertes par le RGEC et doivent être prises en compte dans le calcul du respect du seuil de minimis
- ✓ En l'état actuel des réflexions, dans le cadre du programme Accélérateur ETI de **Bpifrance**, sont concernés les modules de conseil Initiative Conseil et potentiellement l'accompagnement des *Advisory Board*
- ✓ La réglementation prévoit que l'entreprise soit informée par **Bpifrance** de la présence d'aides d'État adossées au de minimis :
 - l'information figure dans la présentation du programme, dans la fiche d'inscription et elle est reprise dans les conventions tripartites des modules de conseil
- ✓ La réglementation prévoit que le récapitulatif des financements de minimis reçus avant octroi soit contrôlé par **Bpifrance** :
 - l'entreprise devra remplir le questionnaire dédié lors de son inscription

2. UNE ETI AYANT DÉPASSÉ SON SEUIL DE MINIMIS PEUT-ELLE ÊTRE CANDIDATE ACCÉLÉRATEUR ETI ?

- ✓ Si sa candidature est validée par le comité de sélection, l'ETI qui a atteint son plafond de minimis peut participer au programme Accélérateur ETI mais ne pourra pas bénéficier de la prise en charge **Bpifrance** et devra **régler l'intégralité des prestations de conseil et d'accompagnement Advisory Board**
- ✓ Le coût global du programme Accélérateur ETI pour une entreprise bénéficiant de la prise en charge **Bpifrance** est d'environ 50 000 € HT :
 - un ticket d'entrée de 25 000 € HT comprenant les séminaires de prise de recul stratégique, la mise en réseau, les événements de *networking*, un cadrage stratégique, un *Advisory Board* dédié ;
 - au maximum 3 modules complémentaires de conseil facturé de 10 000 à 15 000 € HT par module dont 50 % pris en charge par **Bpifrance**
- ✓ Un *Advisory Board* revient à environ 18 000 € HT par entreprise et il est pris en charge à 100 % par **Bpifrance** :
 - ainsi une entreprise ayant atteint le seuil de minimis s'acquittera d'un montant maximal de 70 000 € HT pour participer à l'intégralité du programme (selon le nombre de modules complémentaires auxquels elle aura recours), soit un surcoût d'environ 25 000 € HT par rapport à une entreprise n'ayant pas atteint son seuil.

LE PASS FRENCH TECH

VOTRE CLIENT



Son besoin

Entreprise en hyper croissance et fleuron de la French Tech, votre client souhaite :

- amplifier son développement et sa croissance en accédant de manière unique, prioritaire, accélérée et exclusive à des services ciblés auprès des principaux acteurs du soutien au développement des entreprises avec une feuille de route d'1 an ;
- rejoindre une communauté d'entrepreneurs qui font face aux mêmes enjeux associés à l'hyper croissance ;
- bénéficier d'une visibilité nationale et internationale.

Son entreprise

✓ **PME**

✓ **ETI**

● **Grande entreprise**

Entreprise industrielle ou numérique, biotech, medtech innovante qui présente :

- un chiffre d'affaires annuel d'au moins 100 000 € et en croissance minimale de 25 % par an ;
- des produits différenciant, un modèle économique, une stratégie de développement ;
- 2 exercices comptables.

NOTRE SOLUTION



Modalités

Le Pass French Tech est un programme national ayant pour objectif d'amplifier le développement d'entreprises en hyper croissance et à très fort potentiel, en leur permettant d'accéder de manière unique, prioritaire, accélérée et exclusive à des services ciblés fournis par des acteurs majeurs du soutien au développement des entreprises.

- Business development ;
- Visibilité.

Le Pass French Tech garantit aussi un service *premium* pour les produits de **Bpifrance**, Business France, DGE, INPI et French Tech.

Durée

12 mois renouvelables.

Tarif

Gratuit.

Le Pass French Tech s'inscrit dans l'initiative French Tech. Il est déployé dans le secteur du numérique et de l'industrie, et sera étendu aux secteurs de la biotech et de la medtech.

Les 5 leviers sur lequel le Pass French Tech agit sont :

- Financement ;
- International ;
- Innovation ;

CONTACT



Cindy UNG

Direction du Soutien Réseau Bpifrance
cindy.ung@bpifrance.fr



**ANNUAIRE
DES CONTACTS**

Accompagnement

Géraldine FONTAINE

Coordination Accompagnement & Communication FPPME
geraldine.fontaine@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 78 70 – 07 87 31 17 41

Accélérateurs

Accélérateur Start-up

Benjamin BOUYGUES

benjamin.bouygues@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 77 84

Accélérateurs PME & ETI

Laetitia VOIRIN

laetitia.voirin@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 95 28

Anaïs RAJERY-RASATA

anais.rajery-rasata@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 93 31

Pass French Tech

Cindy UNG

cindy.ung@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 78 72

Accès aux Programmes européens

Doriane DUMONDELLE

doriane.dumondelle@bpifrance.fr
Tél. : 05 56 48 46 31 – 06 75 65 65 95

Bpifrance Excellence

Julien ALBERGE

Responsable Bpifrance Excellence
julien.alberge@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 95 75 – 06 32 30 37 22

Bpifrance Family

Emmanuel DENOULET

emmanuel.denoulet@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 87 20

Bpifrance Le Hub

Le Hub Corporate

Muriel PRUDENT

Responsable Le Hub Corporate
muriel.prudent@bpifrance.fr

Marion CASSIAU

Responsable Le Hub Corporate
marion.cassiau@bpifrance.fr

Alexandre KAYKAC

Responsable Le Hub Corporate
alexandre.kaykac@bpifrance.fr

Le Hub Network

Caroline BOULLENGER

Responsable Le Hub Network
caroline.boullenger@bpifrance.fr

Bpifrance Le Lab

Elise TISSIER

Directrice de Bpifrance Le Lab
elise.tissier@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 86 05

Bourse de la Transmission

Vincent DAUFFY

Direction du Financement
vincent.dauffy@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 97 45 – 06 79 77 88 91

Diagnostic Big Data

Jean-Christophe GOUGEON

jc.gougeon@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 91 16 – 06 82 66 67 76

Isabelle BOISSEAU

isabelle.boisseau@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 77 06 – 06 73 19 80 67

Diagnostic Design

Agnès LAURENT-MOREAU

Direction de l'Expertise
agnes.laurent@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 81 10

EuroQuity

Stéphane BISCONTE

EuroQuity France
stephane.bisconte@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 90 81 – 06 48 37 98 81

Jérôme BAREL

EuroQuity International
jerome.barel@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 86 76

French Tech Tour China

Nathalie TRANNOIS

Direction du Soutien Réseau Bpifrance
nathalie.trannois@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 80 59 – 06 88 71 83 86

Impact China

Simon ROBERT

simon.robert@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 92 89

Impact USA

Benjamin BOUYGUES

Responsable Le Hub Start-up
benjamin.bouygues@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 77 84

Initiative Conseil

Bruno ROGOWSKI

Directeur Initiative Conseil
bruno.rogowski@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 55 81

Laurence DALIGAUX

Domaine Pilotage Initiative Conseil
laurence.daligaux@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 82 39

Vos référents AFA dans votre région :

Paris

Serge BOULON

serge.boulon@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 77 33 – 06 89 74 09 69

Lyon

Hortense HOPMANN

hortense.hopmann@bpifrance.fr
Tél. : 04 72 60 57 83 – 06 89 74 15 28

Strasbourg

Jean-François JOUNET

jf.jounet@bpifrance.fr
Tél. : 03 88 56 78 33 – 06 47 83 06 14

Lille

Benoît CHARLE

benoit.charle@bpifrance.fr
Tél. : 03 20 81 94 48 – 06 89 77 47 03

Toulouse

Matthieu ISOLA

matthieu.isola@bpifrance.fr
Tél. : 05 61 11 52 13 – 06 70 41 17 69

Nantes

Lionel LE PAGE

lionel.lepage@bpifrance.fr
Tél. : 02 51 72 94 36 – 06 43 00 93 82

International

Pedro NOVO

Directeur des Financements Export
pedro.novo@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 96 09 – 06 89 74 08 46

Alain RENCK

Direction des Financements Export et pilotage Réseau
alain.renck@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 99 98 – 06 89 74 12 05

Éric TAINSH

Direction des Financements Export
eric.tainsh@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 91 03 – 06 73 51 18 73

Isabelle LEBO

Direction des Financements Export
isabelle.lebo@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 89 70 – 06 84 47 47 68

NETVA (USA & Canada)

Nathalie TRANNOIS

Direction du Soutien Réseau Bpifrance
nathalie.trannois@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 80 59 – 06 88 71 83 86

Pitch & Win

Cindy UNG

cindy.ung@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 78 72

RSE/ Développement durable

Philippe KUNTER

Directeur du développement durable et ESG
philippe.kunter@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 91 74

Catherine MAILLE

catherine.maille@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 82 48 – 06 88 58 34 44

Check-Up Transmission & Pass Repreneur

Contacts Financement

Votre interlocuteur AFA dans votre réseau

Contacts Investissement

Delphine JARNIER

Directrice Inter-régionale Fonds Propres IDF Île-de-France
delphine.jarnier@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 72 15

Constance PAULIAC

Direction Inter-régionale Fonds Propres IDF
constance.pauliac@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 79 65

TousNosProjets.fr

Vincent DAUFFY

Direction du Financement
vincent.dauffy@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 97 45 – 06 79 77 88 91

Université

Isabelle BÉBÉAR

Directrice de l'Université et de l'International
isabelle.bebear@bpifrance.fr
Tél. : 01 41 79 83 11

E-learning

Marie-Hélène GUÉRAUT

mh.gueraut@bpifrance.fr

Séminaires & ateliers thématiques

Pauline GARAGNANI

pauline.garagnani@bpifrance.fr

Welcome

Cindy UNG

cindy.ung@bpifrance.fr
Tél. : 01 53 89 78 72

Pour contacter Bpifrance de votre région

bpifrance.fr

Bpifrance

27-31, avenue du Général Leclerc
94710 Maisons-Alfort Cedex
Tél. : 01 41 79 80 00