

**DOSSIER DE PRESSE**  
**20 JANVIER 2016**

**ACCOMPAGNER  
LA CROISSANCE  
AU-DELÀ DU FINANCEMENT**

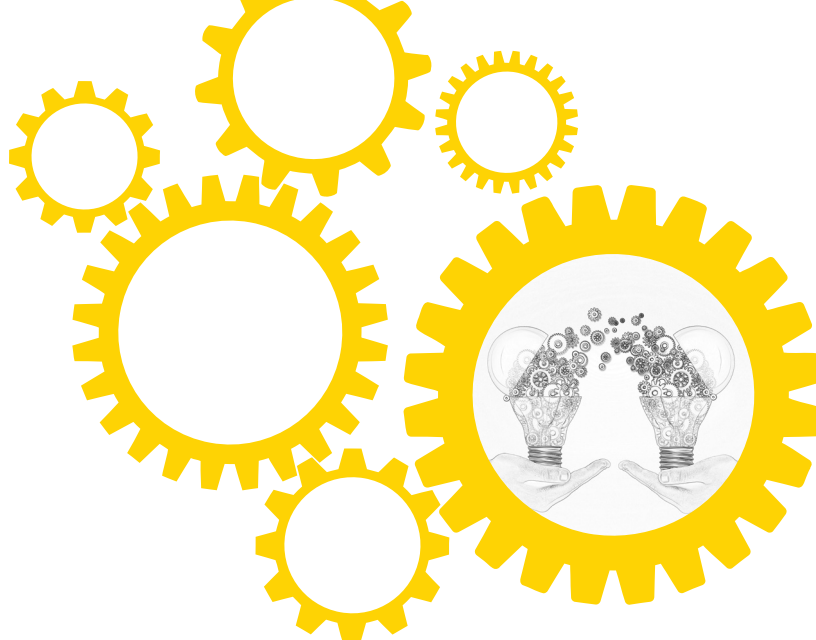
# ACCOMPAGNER LA CROISSANCE AU-DELÀ DU FINANCEMENT



*Le Consumer Electronics Show*, qui s'est déroulé à Las Vegas début janvier 2016, a montré toute la créativité et la puissance de la scène Tech française. De plus en plus d'entreprises françaises de croissance ont une vision mondiale de leur marché dès les toutes premières étapes de leur vie. D'autres entreprises, souvent plus matures, ont besoin de mobiliser leurs atouts et de changer de stratégie globale pour s'adapter à la nouvelle donne mondiale où l'innovation sous toutes ses formes et l'internationalisation sont deux leviers de réussite incontournables.

Si le financement est un enjeu majeur pour répondre aux besoins de ces entreprises en croissance qui souhaitent exporter et innover, il n'est pas suffisant : au-delà de la question financière, rompre la solitude de l'entrepreneur en l'accompagnant dans la croissance de son entreprise est essentiel.





## **BPIFRANCE EN FAIT UN DES MOTEURS DE SON ACTION, AU CŒUR DE SES MISSIONS**

Inciter les entreprises à être plus agiles, réactives et efficaces est dans l'ADN des équipes de Bpifrance qui leur apportent chaque année leurs expertises, leurs conseils, leurs contacts et au travers de services personnalisés.

Pour aller plus loin que la seule relation « gagnant-gagnant » entre un banquier et son client, Bpifrance a déployé, dès sa création, une offre d'accompagnement complémentaire de son action de financeur et d'investisseur. Son objectif est clair : à chaque étape de la vie de l'entreprise, offrir à l'entrepreneur désireux d'accélérer sa croissance, la possibilité d'être accompagné par des experts.

Bpifrance propose une large gamme de services et de programmes d'accompagnement adaptés aux besoins spécifiques des PME, notamment :

- pour l'intégration et l'appropriation des nouvelles technologies ou au design avec, par exemple, les diagnostics Flash Big Data et Design pour les PME et les ETI ;
- à l'international – en partenariat avec Business France – via un accompagnement pour prospecter de nouveaux marchés, définir un plan d'actions ou en participant à des programmes d'accélération à l'international (Ubi i/o pour les start-up en Californie, ou encore Acceleratech pour attaquer le marché chinois) ;
- pour impulser la mise en relation des start-up avec les grands groupes avec le Hub Corporate : une offre de sourcing qualifiée de start-up à destination du top-management des ETI-GE.

Bpifrance trouve les meilleures start-up et PME innovantes répondant aux besoins de son client et assure l'intermédiation. Bpifrance agit comme un tiers de confiance et garantit l'alignement des intérêts des start-up et PME avec celui des grands groupes. Notre unique objectif est la réussite de la relation d'affaires. Nous voulons accélérer la croissance du client et générer du retour sur investissement sur les dépenses en innovation externe.

**Bpifrance a ainsi pensé et mis en place des programmes plus spécifiques de renforcement de l'accompagnement des chefs d'entreprise pour accélérer le développement de leur start-up, de leur PME et bientôt de leur ETI : au programme, entre autres, établissement de diagnostics 360°, préparation de levée de fonds, travail sur la croissance externe, l'export, la performance industrielle, l'organisation.**

**L'objectif numéro 1 de Bpifrance : impulser le changement d'échelle des start-up, transformer les PME en ETI et les ETI en leaders mondiaux !**



## UNE OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉE AUX BESOINS ET AUX AMBITIONS DES ENTREPRISES

En 2015 plus de **200 000 entreprises** sont clientes ou comptent Bpifrance comme investisseur à leur capital. Parmi celles-ci, **15 000 bénéficient ponctuellement, ou de façon contractuelle, d'un accompagnement spécifique dans le domaine de la mise en relation, du conseil, de la labellisation ou encore de la formation.** L'objectif de Bpifrance est clair : rompre la solitude du chef d'entreprise, lui offrir des occasions de rencontrer des pairs et améliorer les performances de son activité.

Bpifrance intervient en coopération avec des consultants indépendants, des sociétés de conseil privées, ou encore avec les conseils régionaux ou d'autres organismes publics, dans le cadre de partenariats bien établis.

## LA MISE EN RELATION D'ENTREPRENEURS

### BPIFRANCE EXCELLENCE

Elle peut prendre plusieurs formes, mais s'appuie toujours sur une plateforme en ligne adaptée. La communauté **Bpifrance Excellence**, par exemple, regroupe aujourd'hui près de 3 000 dirigeants dans un réseau social sélectif des clients de Bpifrance présentant de bonnes perspectives de croissance. Outre la facilitation des contacts, l'appartenance à **Bpifrance Excellence** offre une forte visibilité et un label reconnaissant la qualité et l'ambition de ses membres. Elle donne également accès à une multitude de services d'information et de formation, et des participations à des événements dédiés. Les entreprises de **Bpifrance Excellence** réalisent près de 150 milliards d'euros de CA, dont 20 % à l'export, et emploient plus de 600 000 salariés.

### BOURSE DE LA TRANSMISSION

La **Bourse de la Transmission**, lancée en 2006, permet de consulter 60 000 annonces d'affaires à reprendre communiquées par 12 partenaires, tels que des chambres consulaires et des opérateurs privés ou associatifs. Elle facilite la recherche de repreneurs, qu'il s'agisse de personnes physiques ou morales. 250 000 visiteurs ont utilisé ce service en 2015 (+22 % par rapport à 2014), parmi lesquels 15 000 ont créé un compte pour pouvoir être alertés sur toute nouvelle affaire à vendre correspondant à leurs critères.

## LE CONSEIL À LA PORTÉE DES PME

L'offre « **Initiative Conseil** » de Bpifrance, lancée en juillet 2014, s'inscrit pleinement dans la volonté de contribuer à l'accompagnement des entreprises clientes de Bpifrance. Elle se concrétise par un apport de conseil visant à créer un effet d'entraînement au sein de l'entreprise et une amélioration de ses résultats. Sont visés les domaines de la croissance externe et de la performance stratégique, opérationnelle ou encore commerciale.

Une fois le besoin identifié, « **Initiative Conseil** » contribue à l'élaboration de la démarche, au choix d'un prestataire compétent et, le cas échéant, au financement. Une prise en charge partielle des frais par Bpifrance est possible dans le conseil en stratégie et performance commerciale, ainsi que pour la réalisation d'un diagnostic 360°.

Par ailleurs, Initiative Conseil assure l'**Accompagnement aux Fusions Acquisitions** auprès de ses clients en région à travers les Responsables Réseaux du Pôle Conseil et intervient sur des missions allant de la recherche de cibles à la conclusion de l'opération en passant par l'assistance à la négociation tant en France qu'à l'étranger à travers une collaboration avec une vingtaine de cabinets conseils partenaires agréés par **Bpifrance**.

**En 2016, près de 400 missions de ce type seront effectuées, contre 200 menées à bien l'année précédente.**

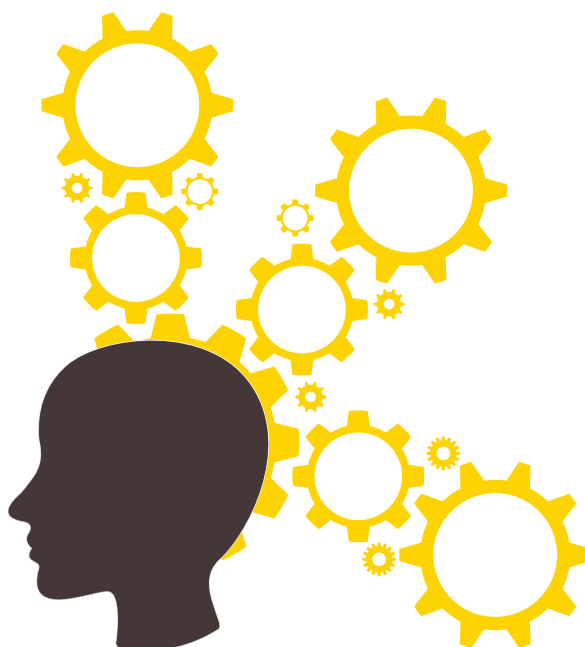
## L'INTERNATIONAL OUVERT À TOUTES LES PME ET LES ETI : BPIFRANCE EXPORT



Près de 1 200 entreprises ont bénéficié à ce jour d'un appui à l'international *via* le partenariat **Bpifrance Export** pour des actions de prospection ou d'implantation à l'étranger. Lancé en 2013, ce partenariat regroupe Business France, Coface et Bpifrance. Au-delà du volet financement, cette offre inclut un accompagnement à l'international personnalisé et dans la durée grâce à la présence de 40 conseillers Business France dans les directions régionales Bpifrance, ainsi que d'une vingtaine de développeurs Coface. Sont donc aujourd'hui accessibles dans toutes les régions des interlocuteurs spécialisés, des conseils et services personnalisés ainsi qu'un catalogue commun d'interventions. Cette action de longue haleine vise à améliorer l'information et à dédramatiser les démarches des entreprises à l'export.

Les marges de progrès sont immenses : en 2015, une ETI sur deux et les deux tiers des PME françaises n'exportent toujours pas.

### **BPIFRANCE UNIVERSITÉ : E-LEARNING DÉDIÉ AUX DIRIGEANTS D'ENTREPRISE ET PORTEURS DE PROJET**



La palette de l'accompagnement proposée par Bpifrance s'est enrichie en avril 2015 d'une offre de **formation en ligne**, centrée sur les besoins des dirigeants. Elle propose des séminaires réalisés en partenariat avec des écoles de commerce et des ateliers thématiques conçus avec des experts. L'accès à ces services varie selon que l'utilisateur est simple utilisateur, client Bpifrance ou membre de la communauté Bpifrance Excellence. Cet accès reste toutefois gratuit dans tous les cas.

Près d'une centaine de séquences de formation rassemblées dans **20 modules est d'ores et déjà disponible**. Ces modules portent aussi bien sur des thématiques financières, telles que l'évaluation de l'entreprise ou la levée de capitaux, par exemple, que sur l'amélioration des techniques de vente en France et à l'international, ou encore l'innovation entrepreneuriale.

## DES PROGRAMMES D'IMMERSION, DÉDIÉS AUX ENTREPRISES, DE LA START-UP À L'ETI : ZOOM SUR LES ACCÉLÉRATEURS



### L'« Accélérateur start-up »

Aujourd'hui **10 start-up late stage** sont hébergées et accompagnées quotidiennement dans leur recherche de financement, y compris les levées de fonds, la définition de leur stratégie de croissance à l'international, mais aussi de leurs relations commerciales ou avec les grands comptes. Parallèlement, Bpifrance propose aux grands groupes et ETI intéressés de faciliter leur recherche de partenariats R&D, commerciaux ou d'acquisitions stratégiques grâce à une offre de référencement et de sourcing qualifié de start-up innovantes, de mise en relation et d'animation événementielle dans un espace de rencontres dédié situé au cœur de Paris, le Hub Bpifrance, lancé dès 2013.



### L'« Accélérateur PME »

Mis en place début 2015, il accompagne des promotions annuelles d'une **soixantaine de PME ayant l'ambition de devenir des ETI**. En partenariat avec la DGE, elles bénéficient d'un **programme bonifié de 24 mois d'audits, de conseil et de formation portant sur le soutien à l'export, l'innovation et la croissance externe**.



### L'« Accélérateur ETI »

Ce dernier-né des accélérateurs offrira, dès le premier semestre 2016, un programme multiservices étalé sur **24 mois dédié à des promotions annuelles de 25 ETI**. Son objectif est d'**accélérer le traitement des grands enjeux communs à toutes les ETI, en insistant sur les questions de stratégie, d'innovation, d'internationalisation, de transmission ou encore de croissance externe**. Comme pour l'« Accélérateur PME », ce programme s'appuiera sur des partenariats avec les meilleurs acteurs de la place et proposera les contenus et expériences les plus utiles pour ces dirigeants de l'avant-garde de l'entreprenariat français.