



PRÉSENTATION DE LA PROMOTION 2018

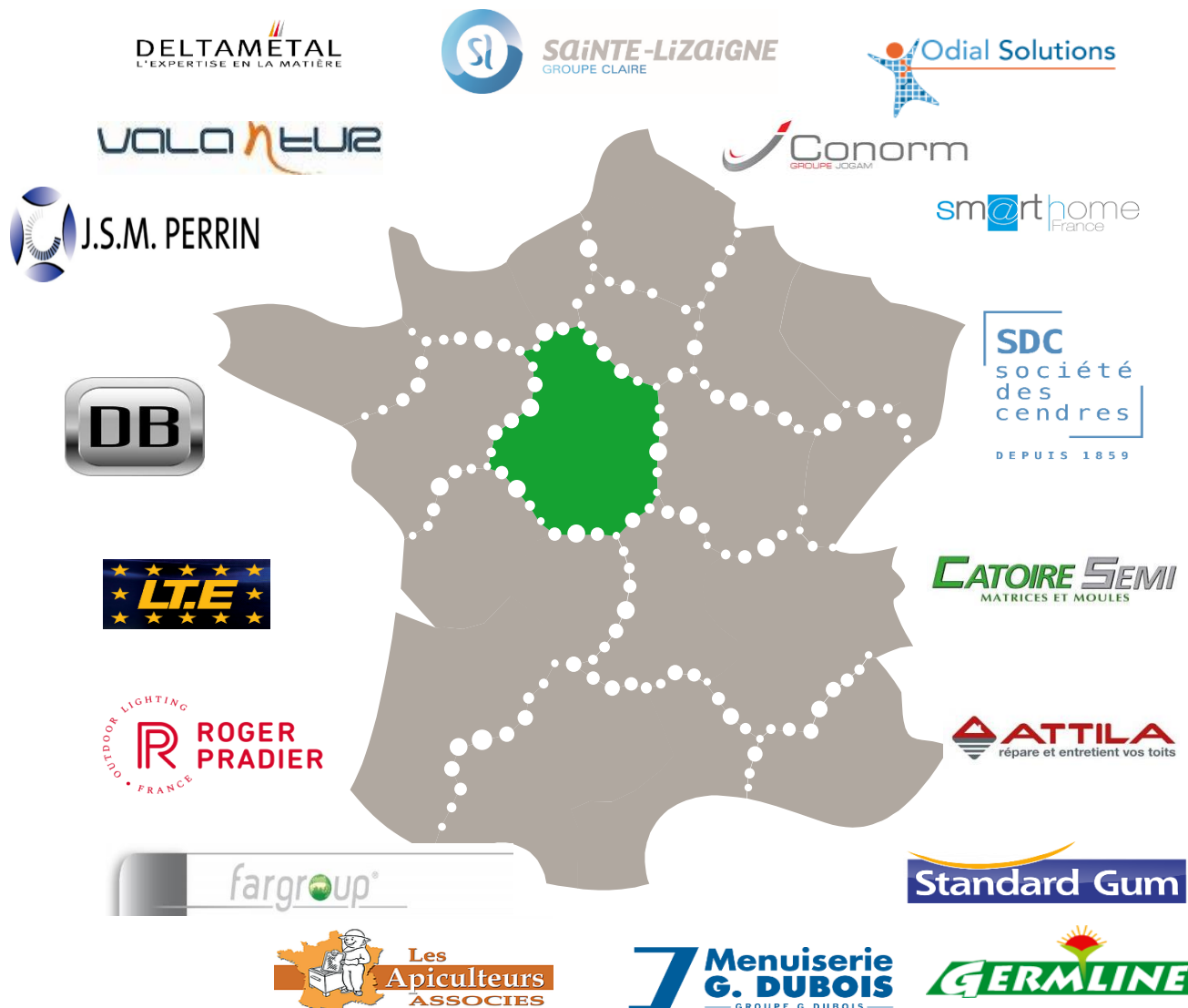


La Promotion

18 PME de croissance *



- ATILA GESTION
- CATOIRE SEMI
- CONORM / GROUPE JOGAM
- DB TECHNIQUE SAS
- DELTA METAL
- ECLAIRAGE ROGER PRADIER
- GERM'LINE
- JSM PERRIN
- LE TELLIER EMBALLAGES
- LES APICULTEURS ASSOCIES
- MENUISERIE G. DUBOIS
- ODIAL SOLUTIONS
- SAINTE LIZAIGNE
- SIGMA
- SMART HOME France
- SOCIETE DES CENDRES
- TOURNADRE SA STANDARD GUM
- VALANTUR F.G



* Nombre d'entreprises à date

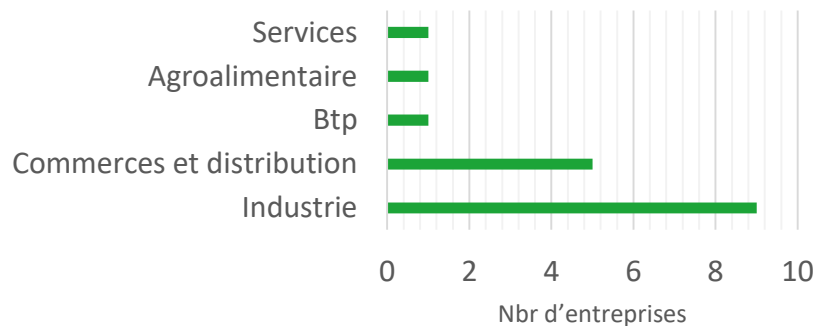
La Promotion Accélérateur PME Centre Val de Loire

Secteurs et activités

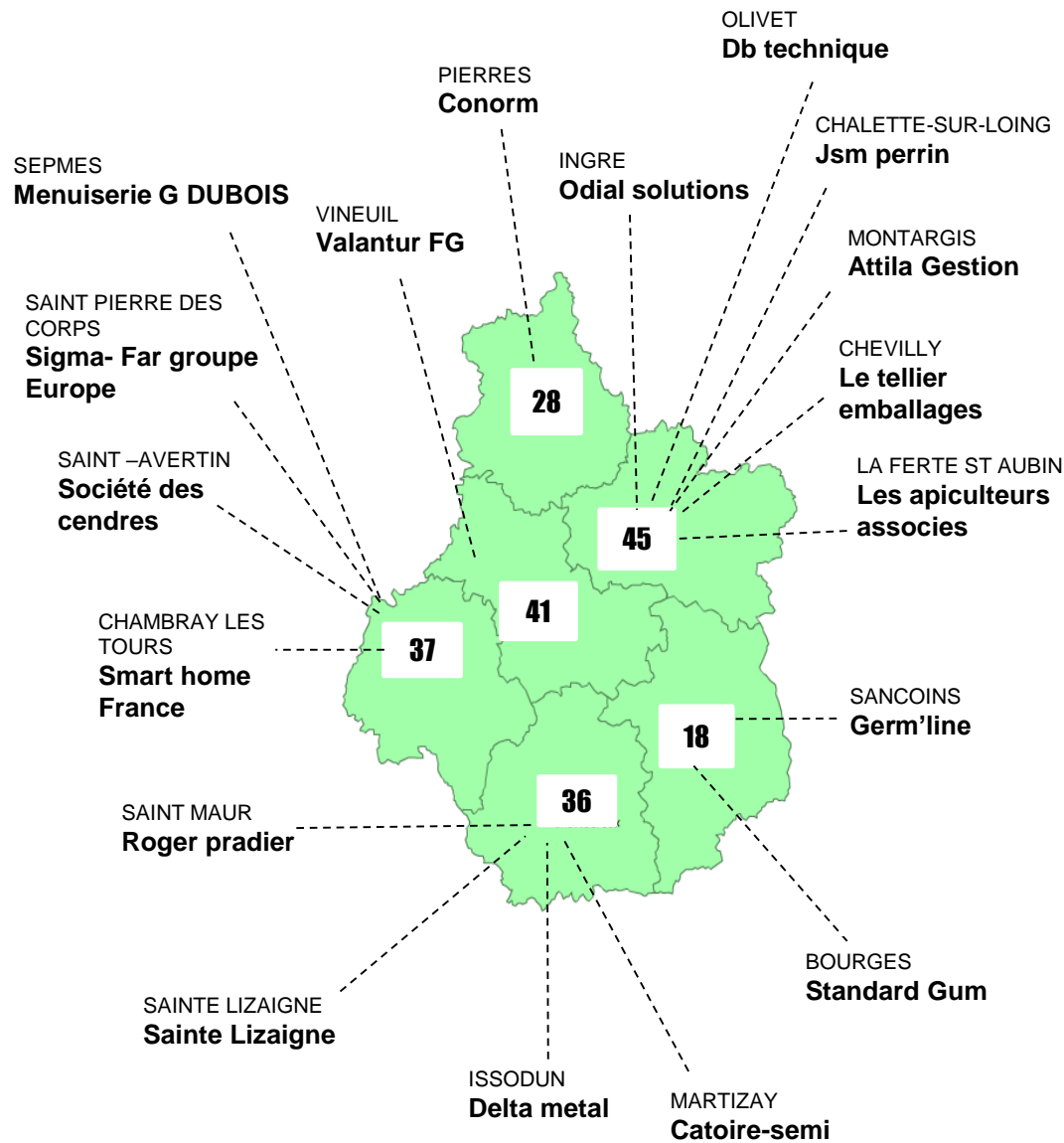
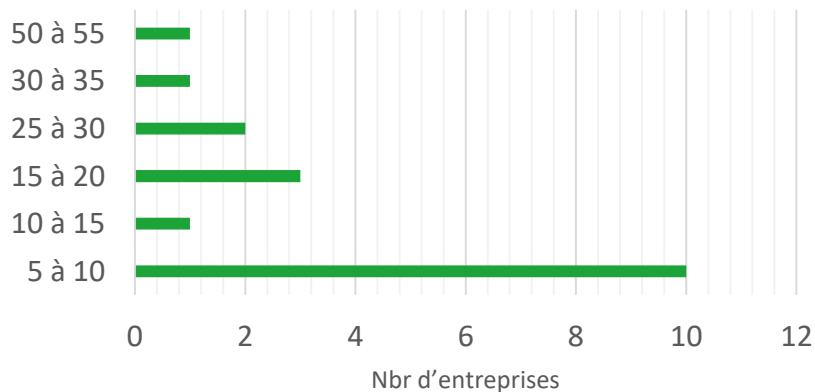
DESSCRIPTIF D'ACTIVITE	RAISON SOCIALE	SECTEUR D'ACTIVITE	DEPARTEMENT
Entreprise spécialisée dans la réparation, l'entretien et la maintenance de tous les types de toits	ATTILA GESTION	BTP	45
Conception, réalisation, entretien, maintenance, vente et commercialisation de moules, boîtes à noyaux, plaques modèles pour les fonderies d'aluminium et de fonte, de matrices de forges, d'outillages prototypes, de moules pour injection de matière plastique.	CATOIRE SEMI	Industrie	36
Co-traitant industriel dans la mécanique de précision: usinage de pièces mécaniques complexes, tôlerie fine et assemblage de sous-ensembles.	CONORM	Industrie	28
DB technique fabrique des étiquettes dans 3 domaines principaux : le luxe , la traçabilité et l'industrie	DB TECHNIQUE SAS	Industrie	45
Fabrication d' une large gamme d'éléments de fixation spéciaux (vis, écrous, axe, goujons...) selon plans et normes, en petites et moyennes séries.	DELTA METAL	Industrie	36
Conception, fabrication et distribution de luminaires d'extérieur	ECLAIRAGE ROGER PRADIER	Industrie	36
production de graines germées fraîches issues de l'agriculture biologique	GERM'LINE	Agroalimentaire	18
sous traitance mécanique de précision (usinage et montage) principalement pour l'industrie aéronautique.	JSM PERRIN	Industrie	45
LTE est une entreprise spécialisée dans la fabrication, le remplissage, le conditionnement à façon, le stockage, la préparation de commande et distribution dans les domaines de la parfumerie, cosmétique, et Para-Pharmacie.	LE TELLIER EMBALLAGES	Industrie;Commerces et distribution	45
Conditionnement et négoce de produits de la ruche.	LES APICULTEURS ASSOCIES	Agroalimentaire	45
Agencement et pose de menuiseries intérieures et extérieures ((bois, alu, PVC, mixte)	MENUISERIE G. DUBOIS	BTP	37
Holding d'un Groupe spécialisé dans la fabrication d'équipements pour l'alimentation en eau potable des zones rurales dans les pays en développement (Vergnet Hydro) et services associés (Uduma)	ODIAL SOLUTIONS	Industrie;Services;Commerces et distribution	45
conception, fabrication, commercialisation et négoce de produits et solutions (robinetterie, branchement, raccordement, protection des reseaux, matériels, environnement de comptage) pour le transport et la distribution d'eau potable	SAINTE LIZAGNE	Industrie	36
Conception et distribution d'outillages électriques d'atelier et de jardin sous les marques FARTOOLS et PEUGEOT	SIGMA/ FAR GROUPE EUROPE	Commerces et distribution	37
SmartHome développe et distribue une offre de produit de confort électronique et objets connectés pour le SmartHome & SmartBuilding. cette offre est proposée à la fois en GSB en Europe qu'auprès des professionnels du bâtiment (promoteurs immobiliers, bailleurs sociaux et énergéticiens).	SMART HOME FRANCE	Commerces et distribution	37
Vente de consommable dentaire auprès des professionnels du secteur : Dentistes, Orthodontistes, Prothésistes	SOCIETE DES CENDRES	Commerces et distribution	37
Transformation des matériaux plastiques et caoutchoucs par injection	TOURNADRE SA STANDARD GUM	Industrie	18
Mécanique de grande précision : conception et fabrication d'outillages.	VALANTUR F.G	Industrie	41

Les Accélérés en bref

L'industrie, secteur le plus représenté



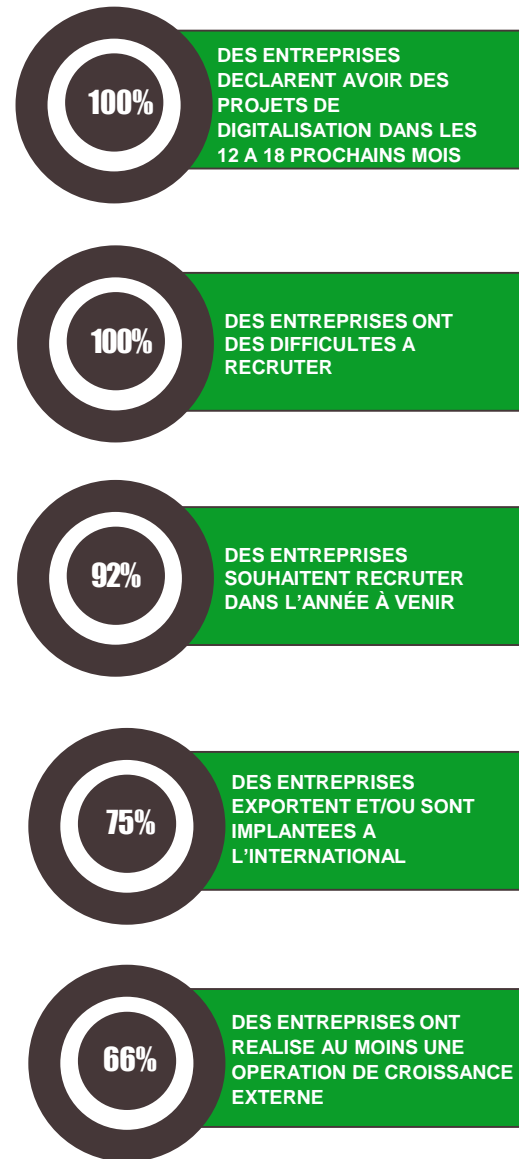
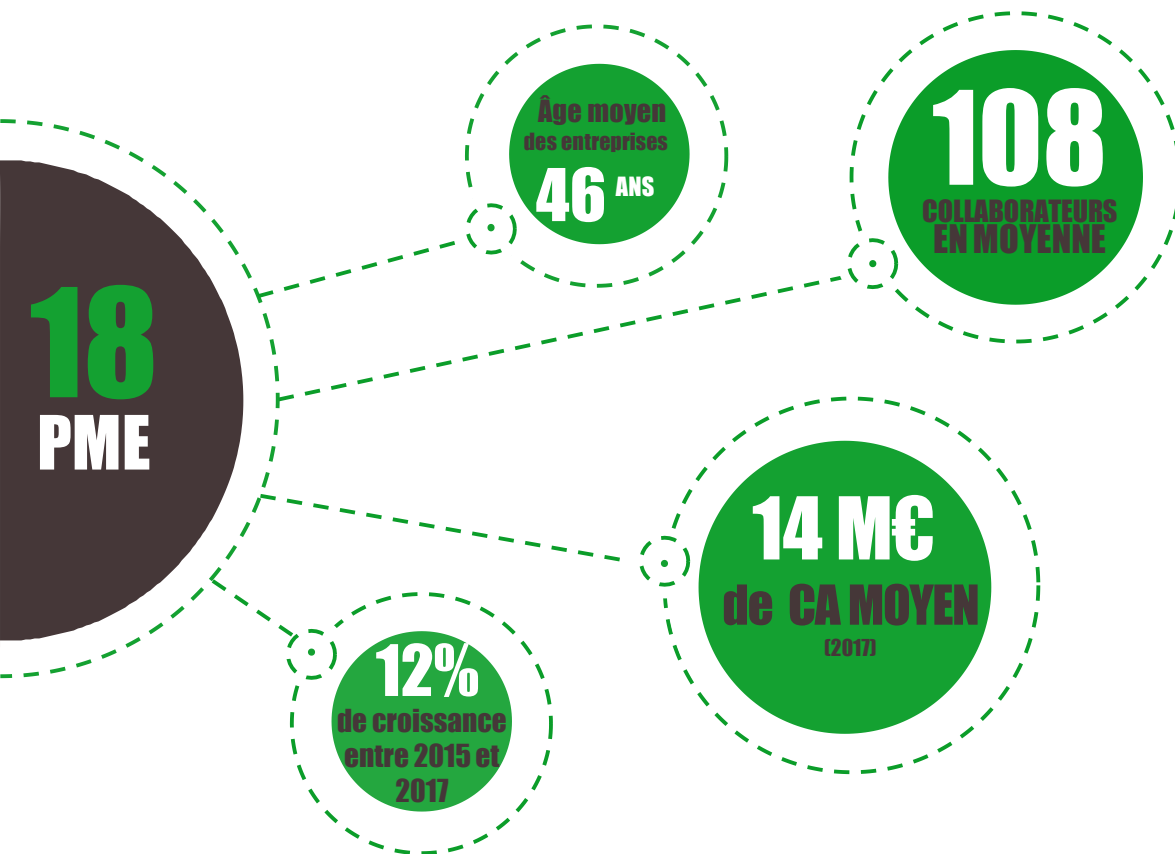
Représentation en termes de CA (M€)



18 PME de la région * qui créent de la valeur

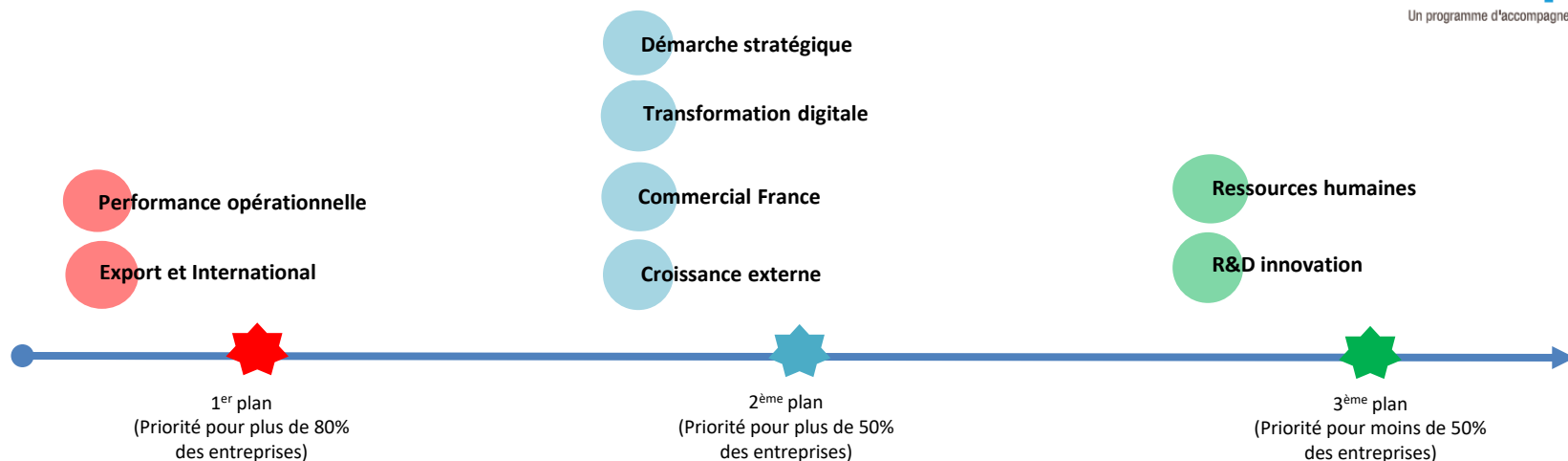
Centre-Val de Loire
**accélérateur
PME**

Un programme d'accompagnement sur mesure au service
des ETI de demain

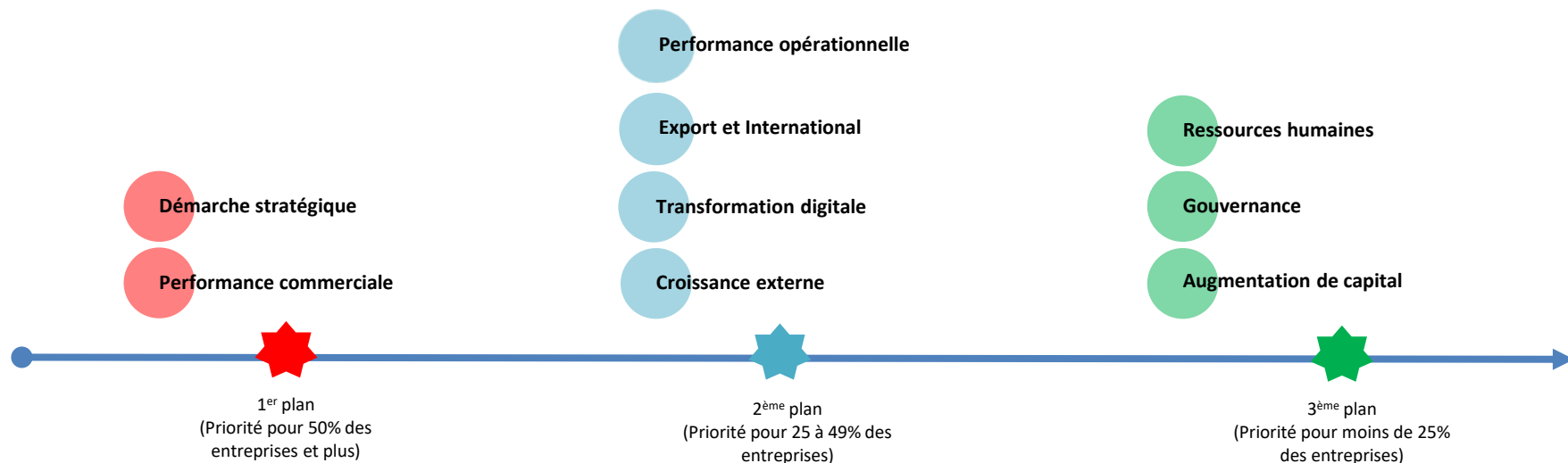


* Nombre d'entreprises à date

Les priorités des Accélérés en matière de croissance pour les 2 ans



Les sujets que les Accélérés souhaitent aborder dans le cadre du programme



La motivation des Accélérés en quelques mots



**« Développer mon entreprise et
une croissance saine. »**

« Passer d'un management esseulé à des responsabilités partagées . »

**« Donner un maximum
de chance de réussite
à mon entreprise. »**

**« Aucune proposition de
ce type depuis 30 ans
dans l'industrie. »**

**« Occasion de
revisiter notre
organisation. »**

« Organiser l'entreprise pour en faciliter la transmission. »

**« Ce programme peut m'apporter une vision et
des outils dont je ne dispose pas à ce jour. »**

**« Développer l'activité plus
rapidement et devenir une ETI dans
un délai de 5 ans. »**

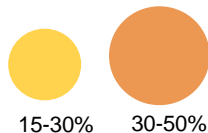
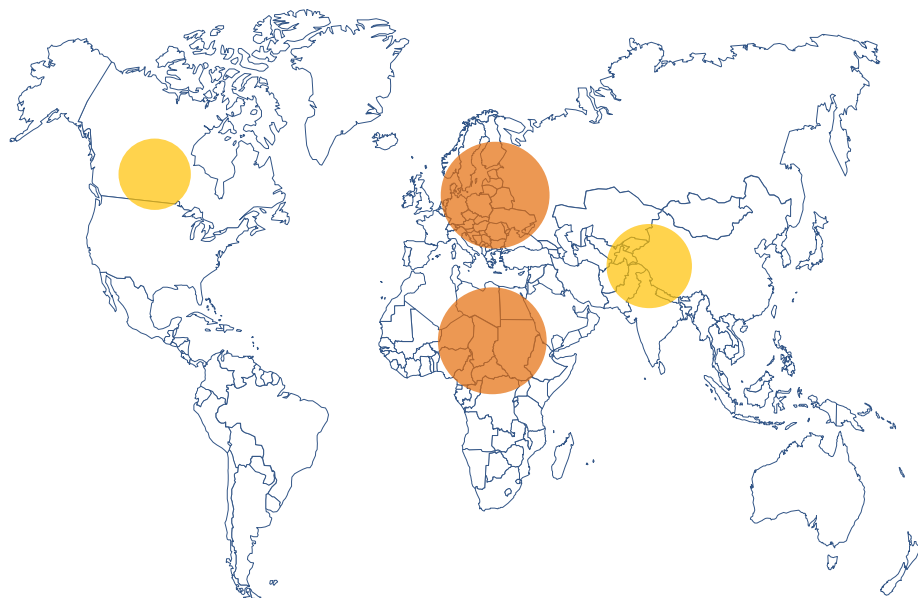
« Nous aider à structurer notre développement pour devenir une ETI de la région Centre. »

02.

Panorama des enjeux et des attentes

Les Accéléérés et l'international

Des entreprises **fortement présentes** à l'international



% des entreprises exportant dans la zone

75%
Des entreprises
exportent

33%
Des entreprises
ont au moins
1 implantation
à l'international



Top 3 des pays de présence :

- Belgique (58%)
- Allemagne (42%) , Italie (42%)
- Espagne (33%)

83%
Des entreprises ont
1 projet de
développement
à l'international



Top 3 des zones cibles:

- Europe (67%)
- Asie et Pacifique (50%)
- Afrique (33%)

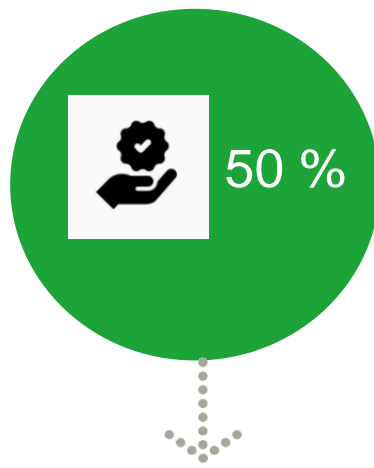
*sur l'échantillon des réponses au 25 avril

Les Accéléérés et l'international

Capacité d'adaptation à un environnement international



67% des entreprises ont traduit leur site internet en plusieurs langues



... Des entreprises déclarent avoir déposé leur marque dans plusieurs pays

Challenges rencontrés par les entreprises dans leur développement à l'international

- 1 Connaissance marché des pays
(pour 50% des entreprises)
- 2 Ciblage
(pour 42% des entreprises)
- 3 Etablissement de contacts locaux
(pour 42% des entreprises)
- 4 Stratégie de distribution
(pour 42% des entreprises)

Les Accélérés et le **recrutement**

Des difficultés à trouver les **bons candidats**



100 % des entreprises ont des **difficultés à recruter**

Les plus grandes **difficultés** concernent le poste d'**ouvrier qualifié** pour **50%** d'entre elles

Principales difficultés identifiées :

Manque de candidats : **92%**

Inadéquation des profils : **83%**



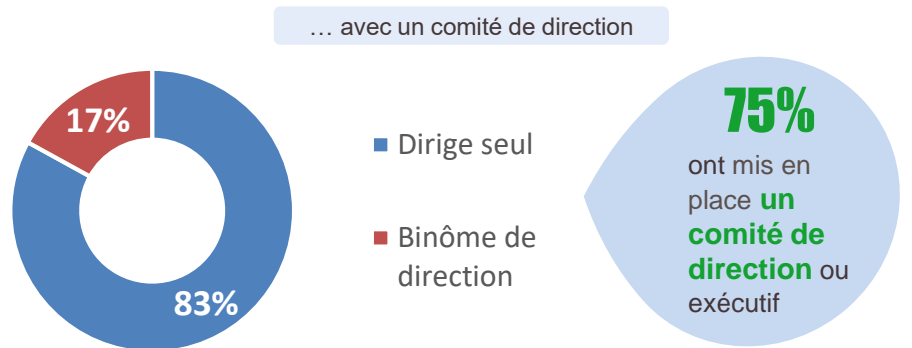
le nombre moyen de **recrutements** espérés pour **l'année à venir** parmi les entreprises souhaitant augmenter leur effectif (soit 92% des entreprises)

Principaux canaux de recrutement

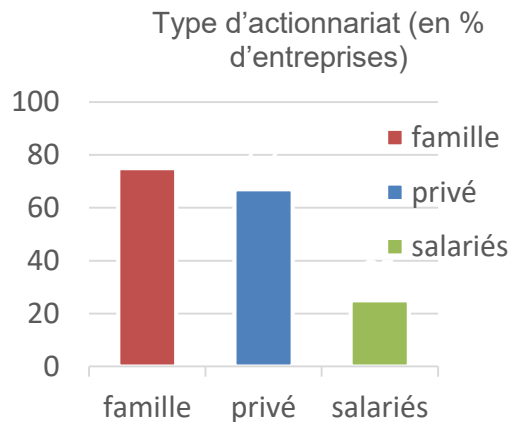
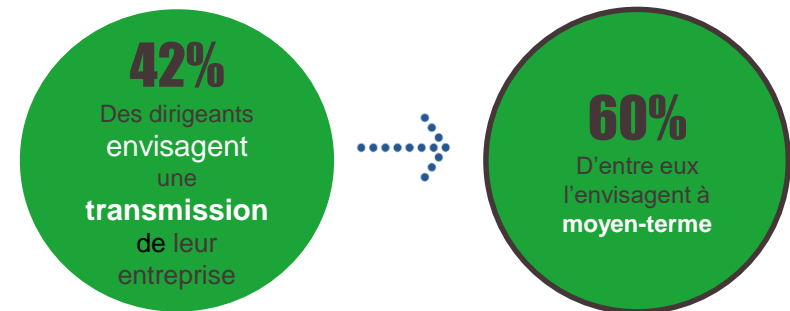
Agences intérimaires	Cabinet de recrutement	Réseau/ cooptation
75%	58%	42%

Les Accélérés : **gouvernance & transmission**

Des patrons qui dirigent **majoritairement seuls**...

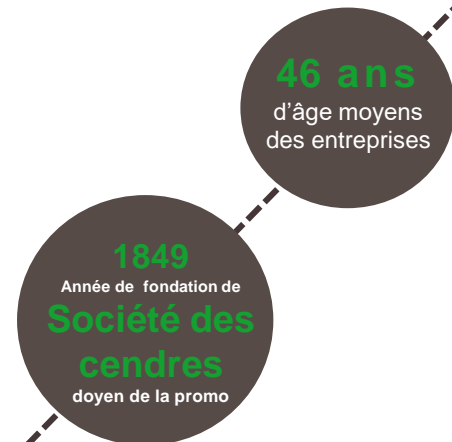


La **transmission**, un sujet en réflexion



75% déclarent au moins un actionnaire de type « familial »

58% n'ont **jamais effectué de levée de fonds**



*sur l'échantillon des réponses au 25 avril

Les Accélérés & la croissance externe

Des sujets de **croissance externe** imminents

67 %

des entreprises
ont déjà réalisé une
opération de
croissance externe

83 %

souhaitent réaliser
une opération de
croissance externe
dans les 5 ans

4 principales difficultés rencontrées lors des opérations de croissance externe

1

Sous-estimation du temps et
des coûts d'intégration
(pour 50% des entreprises)

2

Prix d'acquisition trop élevé
(pour 38% des entreprises)

3

Identification des cibles
(pour 25% des entreprises)

4

Sous-estimation des
problématiques/enjeux
(pour 25% des entreprises)

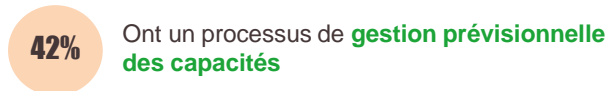
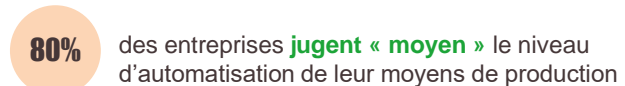
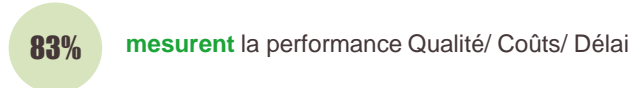
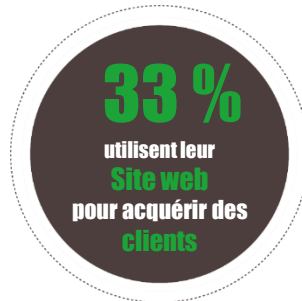
*sur l'échantillon des réponses au 25 avril

Les Accélérés : le **digital** & les **opérations**

Le digital, un enjeu bien identifié...

Les opérations, des démarches engagées...

...des chantiers à mener

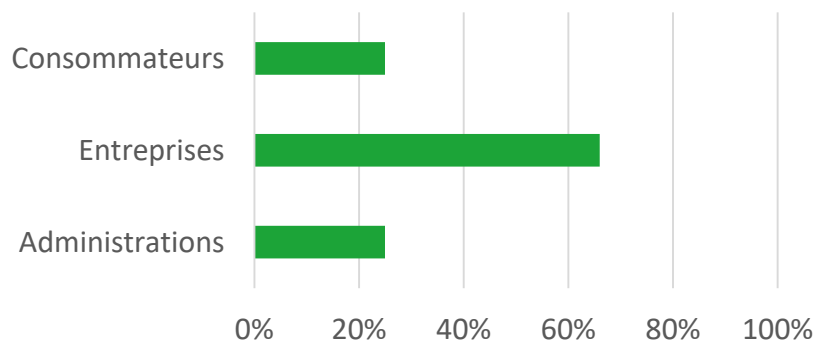


*sur l'échantillon des réponses au 25 avril

Les Accélérés : leurs clients & leurs fournisseurs

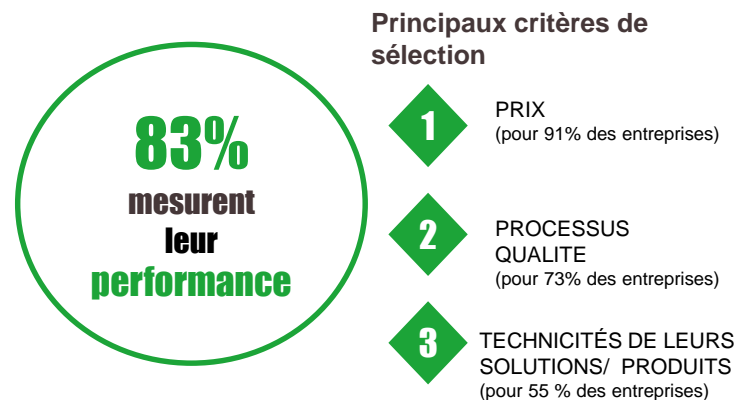
Leurs clients

Majoritairement du B2B

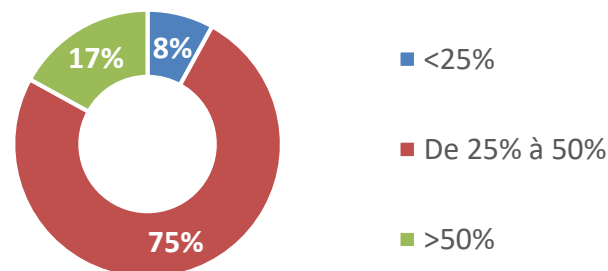


Leurs fournisseurs

Des fournisseurs en concurrence et évalués



Quelle part des achats par rapport au CA ?



Les Accélérés : le **Branding** & la **RSE**

Une sensibilité à la question du branding



RSE, une forte prise de conscience, un engagement à poursuivre

En matière environnementale

60%

Des dirigeants déclarent avoir une politique environnementale dynamique

75%

Des dirigeants ont des projets de démarches environnementales dans les 12 à 18 prochains mois

En matière sociale

75%

Des dirigeants considèrent que leur activité a un impact social

En matière de gouvernance

67%

Des dirigeants considèrent la gouvernance comme un enjeu RSE

Centre-Val de Loire
accélérateur
PME



Un programme d'accompagnement sur mesure au service
des ETI de demain

bpifrance



MERCI !