

**bpifrance**



# **AMBITION PME-ETI GIFAS**

**Promotion 2020**



# Le programme

EN UN CLIN D'OEIL

**60 PME et  
ETI**

de croissance

**ET LEUR AMBITION  
DE DEVENIR  
DES CHAMPIONS**

à l'échelle  
internationale



# Les programmes du GIFAS

**PERFORMANCES INDUSTRIELLES**

**AMBITION PME-ETI GIFAS**

**CORAC**

**Industrie du futur**



# Les Objectifs

**Analyser la situation**  
entreprise par entreprise

par la réalisation d'un **diagnostic 360°** et l'accès à des modules complémentaires de **conseil**

**Nourrir votre réflexion**  
stratégique

en participant à des **séminaires thématiques**

**S'orienter**  
vers l'usine du futur

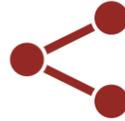
en orientant les technologies et les outils vers l'industrie de demain tout en l'intégrant à la réflexion stratégique des dirigeants

**Identifier**  
les métiers à risque et les  
opportunités

en favorisant le **partage d'expérience** entre dirigeants dans le cadre de travaux communs et de réflexions sur des outils industriels complexes

# Ambition PME-ETI

**pour changer d'échelle**



**Nourrir la réflexion stratégique**

**1**

**Identifier les axes prioritaires de croissance  
par la réalisation d'un diagnostic 360°**

**2**

**Tirer parti des leviers identifiés  
avec des modules complémentaires choisis par  
le chef d'entreprise et l'accompagnateur**

**3**

**Bénéficier des conseils d'un « pair »  
dans le cadre d'un mentorat individuel ou collectif**

**4**

**Tisser un réseau solide au sein d'un groupe  
de chefs d'entreprise de la filière aéronautique**

**5**

# Ambition PME-ETI

**CONSEIL**

**Diagnostic 360°**  
et deux modules  
complémentaires

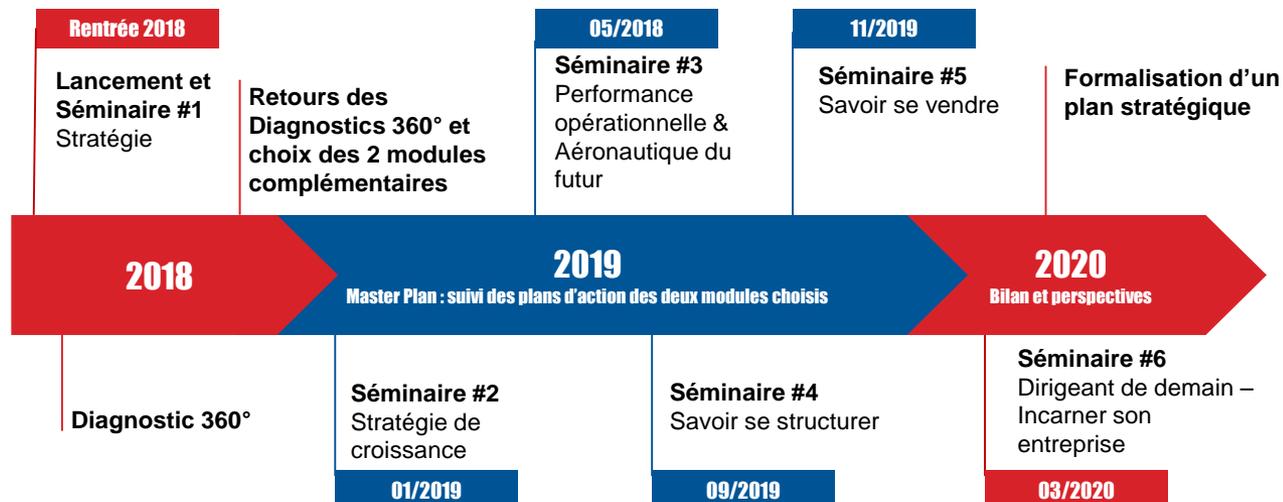
**UNIVERSITE**

**6 Séminaires**  
**Université** d'une  
journée et points  
réguliers avec les  
experts

**MISE EN  
RELATION**

**Mentorat**  
et contacts avec les  
membres de la  
promotion

**18 mois d'accompagnement**



## OBJECTIFS

- Nourrir la réflexion stratégique des dirigeants et de leurs comités de direction
- Créer un esprit de promotion en favorisant des échanges réguliers entre pairs

## CONTENU

- Des séminaires collectifs, organisés en partenariat avec une *Business School*, comprenant notamment des études de cas, des échanges de bonnes pratiques et des retours d'expérience entre pairs
- Le contenu des séminaires est affiné en fonction des besoins identifiés des membres de la promo

## PROCESSUS

- Six séminaires d'une journée, ouverts aux chefs d'entreprise et aux membres des comités de direction

## PLANNING

Dates	Thématiques
Rentrée 2018	Stratégie & Nouveaux business models
Janvier 2019	Stratégies de croissance
Mai 2019	Performance opérationnelle & Aéronautique du futur
Septembre 2019	Savoir se structurer
Novembre 2019	Savoir se vendre
Mars 2020	Dirigeant de demain – Incarner son entreprise

# Le diagnostic 360°

LES +

IDENTIFIER  
LES LEVIERS  
ET LES FREINS

## OBJECTIFS

- Identifier les enjeux de croissance en vue d'orienter chaque PME vers les outils d'accompagnement les plus adaptés à ses besoins

## CONTENU

- Réalisation d'un diagnostic panoramique complet par un conseil piloté par l'équipe « Initiative Conseil » de Bpifrance. Ce diagnostic a pour objet d'identifier les enjeux en termes de :
  - Stratégie
  - Organisation et management
  - Ressources humaines
  - Performance commerciale
  - Performance opérationnelle et industrie du futur (4.0)
  - Structure & gestion financière
  - Systèmes d'information et digital
  - Export
  - Croissance externe
  - Innovation

## PROCESSUS

- Validation par chaque entreprise d'un consultant partenaire proposé par **Bpifrance**
- Réalisation d'un diagnostic 360°
- Proposition des modules complémentaires les plus adaptés pour répondre aux enjeux et besoins identifiés



## LES VOILETS DU PROGRAMME

# Les modules d'accompagnement complémentaire sur-mesure

## EXEMPLES DE MODULES

personnalisés selon les besoins identifiés lors du cadrage stratégique

MODULES	DESCRIPTION
<b>CIBLER</b> LES PRINCIPAUX LEVIERS DE CROISSANCE	<b>360°</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Revue panoramique de l'entreprise sur la base d'entretiens</li><li>• Identification des principaux freins à la croissance</li><li>• Proposition d'un plan d'actions prioritaires</li></ul>
<b>ÉCLAIRER</b> LA STRATÉGIE COURT ET MOYEN TERME	<b>STRATÉGIQUE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Clarification de la vision et des missions de l'entreprise</li><li>• Définition du plan stratégique et de sa déclinaison opérationnelle</li><li>• Identification des moyens de pilotage associés</li></ul>
<b>ADAPTER</b> LES RESSOURCES ET FLUIDIFIER LA PRISE DE DÉCISION	<b>ORGANISATION MANAGEMENT RH</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Définition des rôles et responsabilités</li><li>• Mise en place d'organes de pilotage et de décision</li><li>• Analyse de l'adéquation des ressources</li></ul>
<b>OPTIMISER</b> L'EFFICIENCE DES OPÉRATIONS	<b>INDUSTRIEL LEAN</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Revue du plan industriel</li><li>• Diagnostic de la performance industrielle et de la <i>supply chain</i></li><li>• Recommandations et accompagnement</li></ul>
<b>CONSTRUIRE</b> L'USINE DU FUTUR	<b>INDUSTRIE 4.0</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Modéliser et projeter la chaîne de valeur</li><li>• Bâtir le schéma opérationnel</li><li>• Jalonner les étapes de transformation</li></ul>
<b>ÉVALUER</b> L'IMPACT DU DIGITAL	<b>TRANSFORMATION DIGITALE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Évaluation de la maturité digitale</li><li>• Identification des impacts potentiels sur la chaîne de valeur</li><li>• Diagnostic des nouvelles technologies utilisées dans votre process</li></ul>

## LES VOILETS DU PROGRAMME

# Les modules d'accompagnement complémentaire sur-mesure (suite)

	MODULES	DESCRIPTION
<b>RENFORCER LA PERFORMANCE DES ÉQUIPES COMMERCIALES</b>	<b>COMMERCIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse de l'approche commerciale de l'entreprise dans son ensemble</li><li>• Structuration de l'équipe commerciale et de ses relations internes</li><li>• Clarification de la stratégie commerciale</li></ul>
<b>RÉUSSIR LES ACQUISITIONS</b>	<b>CROISSANCE EXTERNE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Préparation à l'acquisition par la clarification de la stratégie d'acquisition</li><li>• Ciblage d'entreprises répondant à la stratégie retenue</li><li>• Accompagnement dans les phases de M&amp;A</li></ul>
<b>SÉCURISER LES AFFAIRES STRATÉGIQUES</b>	<b>COMMERCIAL GRANDS COMPTES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Identification des décideurs clés et de l'approche des concurrents</li><li>• Intégration des attentes client dans la proposition de valeur</li><li>• Ajustement de la stratégie commerciale selon la position concurrentielle</li></ul>
<b>DÉVELOPPER L'APPUI GRAND COMPTE</b>	<b>PARRAINAGE GRAND GROUPE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mise en relation de parrainage avec un grand compte de Pacte PME</li><li>• Optimisation de la lisibilité et du ciblage</li><li>• Parrainage auprès d'autres grands groupes de l'écosystème</li></ul>
<b>PRÉPARER LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL</b>	<b>INTERNATIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Évaluation de la maturité à l'export</li><li>• Clarification de la stratégie internationale</li><li>• Identification des freins à lever</li></ul>

# Vos contacts

## **Bernard Espannet**

Secrétaire Général du GEAD et du  
Comité Aéro-PME

## **Inès Ennaifer**

Chargée de mission Accélérateurs  
PME & ETI

Bpifrance

**Merci**