

# Comment accompagner les entreprises régionales à potentiel ?

JUIN 2018

Enquête auprès de PME et ETI régionales en croissance



Innovation et développement des entreprises

Retrouvez-nous sur :  devup\_ •  DevupCentreValdeLoire



**François BONNEAU**  
Président de DEV'UP  
Centre-Val de Loire

Détecter les entreprises à potentiel et les inscrire dans un parcours de croissance, est l'une des missions de l'Agence régionale de développement économique, DEV'UP Centre-Val de Loire.

2017 a été l'occasion pour les équipes de DEV'UP d'aller à la rencontre, dans les 6 départements de la région, de dirigeants d'entreprises en croissance, aussi bien des PME que des ETI. Une opportunité d'identifier leurs besoins, leurs préoccupations et les difficultés rencontrées, mais également leurs projets tant en termes de développement, d'innovation et d'export. Ce sont ainsi près de 800 postes à pourvoir qui ont été recensés, avec pour la plupart, des difficultés de recrutement évoquées par les chefs d'entreprise.

Face à une concurrence internationale toujours plus forte, nos entreprises qui produisent, innovent, investissent et emploient dans notre région ont exprimé un fort besoin d'accompagnement par l'ensemble des acteurs du territoire. Cet accompagnement est souhaité dans la durée et via des dispositifs simplifiés, plébiscités par l'ensemble des dirigeants interrogés.

C'est pourquoi pour répondre au mieux aux besoins de nos entreprises à fort potentiel, nous avons accompagné le Conseil Régional qui a décidé fin 2017 de mettre en place un accélérateur PME en partenariat avec Bpifrance .

**Accompagner le développement des entreprises , favoriser la conquête de nouveaux marchés à l'international, renforcer le capital humain ou encore mettre en réseau les acteurs de notre territoire sont autant de défis que nous sommes prêts à relever.**

Nous sommes très heureux du démarrage de la première promotion qui rassemble une vingtaine de PME dynamiques et en plein essor, avec l'ambition de les accompagner pour une croissance durable et de leur donner tous les atouts via du conseil et de la formation pour devenir des ETI. Une collaboration de l'ensemble des acteurs qui devrait porter ses fruits rapidement et agir sur l'attractivité et l'emploi de notre territoire.

# Sommaire

_____ 5	_____ 12
« Accompagnement des PME et ETI en croissance »	8 L'international, accélérateur de croissance
_____ 6	_____ 13
1 La transmission d'entreprise, un enjeu clé pour l'avenir des entreprises	9 Stratégie et prise de décisions
_____ 6	_____ 14
2 Chiffre d'affaires, des entreprises en croissance	10 Vision à 3 ans : des entreprises optimistes et une confiance en l'avenir
_____ 7	_____ 15
3 Actionnariat, condition essentielle de l'avenir de ces entreprises	11 Défis majeurs à relever : attraction des compétences, digital, innovation et export
_____ 8	_____ 16
4 Un positionnement, majoritairement sur des marchés de niche	12 Freins auxquels sont confrontées les entreprises
_____ 9	_____ 17
5 Recrutements des talents , un enjeu d'attractivité et de pérennité	13 Un besoin global d'accompagnement du développement, exprimé par les dirigeants
_____ 10	_____ 18
6 L'innovation, facteur majeur de développement au sein des entreprises	L'Accélérateur PME Centre-Val de Loire, un programme d'accompagnement « sur-mesure » pour les PME régionales conjuguant une offre individuelle de conseil, une dynamique d'émulation collective et un suivi personnalisé
_____ 11	
7 Investissement récurrent, corolaire du développement	



## DÉFINITIONS

### PME

La catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes, et qui ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.

### ETI

Une entreprise de taille intermédiaire est une entreprise qui emploie entre 250 et 4 999 salariés, et qui a soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliard d'euros soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros. Une entreprise qui a moins de 250 salariés, mais plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et plus de 43 millions d'euros de total de bilan est aussi considérée comme une ETI. Les ETI constituent une catégorie d'entreprises intermédiaire entre les PME et les grandes entreprises.

*Insee*



Croissance



Innovation



International



Financement



Succession

# « Accompagnement des PME et ETI en croissance »

## Enquête 2017

**Objectif :** recenser les préoccupations et les besoins des entreprises sur la thématique de l'accompagnement de la croissance pour ensuite leur proposer un plan d'actions.

### PROFIL DES ENTREPRISES INTERROGÉES

Effectif moyen site régional :  
**83 salariés**  
Effectif moyen total de l'entreprise :  
**251 salariés**  
Chiffre d'affaires moyen : **24,2 M€**  
Evolution annuelle : **+8,7 %**  
Une **quinzaine de secteurs** représentés  
Âge moyen du dirigeant : **52 ans**  
**87 % innovent, 85 % ont investi**  
**et 79 % exportent**

#### Profil des PME

Effectif moyen site régional :  
**65 salariés**  
Effectif moyen total de la PME :  
**82 salariés**  
CA moyen : **13,6 M€**  
Evolution annuelle : **+9,2 %**  
Âge moyen du dirigeant :  
**51,7 ans**

#### Profil des ETI

Effectif moyen site régional :  
**171 salariés**  
Effectif moyen total de l'ETI :  
**1 004 salariés**  
CA moyen : **71,2 M€**  
Evolution annuelle : **+6,4 %**  
Âge moyen du dirigeant :  
**54 ans**

Le champ de l'enquête correspond à la définition européenne de la PME.  
Ainsi, parmi les PME interrogées, certaines sont indépendantes, d'autres appartiennent à un groupe de PME dont le total des salariés n'excède pas 250.

1

# La transmission d'entreprise, un enjeu clé pour l'avenir des entreprises

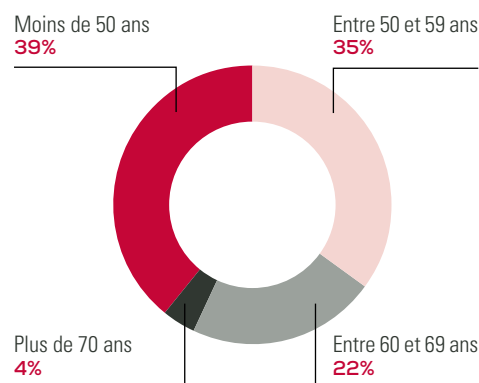
**51,7 ans** Âge moyen des dirigeants de PME en croissance interrogées

Plus de **61%** des dirigeants de PME ont 50 ans et + ;  
**26 %** ont plus de 60 ans

RÉPARTITION DANS LES ENTREPRISES  
(PME + ETI)

**53,6 ans** Âge moyen des dirigeants d'ETI interrogées

Seuls **13%** des dirigeants ont moins de 40 ans

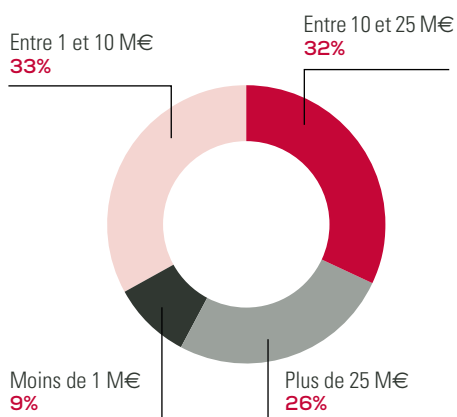


Un seul dirigeant interrogé (61 ans) a évoqué la question de la transmission de son entreprise et envisage plusieurs scénarii : LBO, ouverture du capital aux salariés, cession à une entreprise française pérenne...

2

# Chiffre d'affaires, des entreprises en croissance

RÉPARTITION DES ENTREPRISES  
SELON LEUR CA (PME + ETI)



**24,2 M€**

CA moyen des entreprises interrogées

**+ 8,7 %** Croissance moyenne du CA sur un an

**58 %** des entreprises affichent un CA < à 10 M€

La quasi-totalité des dirigeants de PME envisage une croissance de leur CA dans les 3 années à venir



**66 %**

des entreprises ont vu leur CA augmenter par rapport à 2016

**24 %** affichent un CA en baisse,  
**10 %** un CA stable

# Actionnariat, condition essentielle de l'avenir de ces entreprises

**41,2 %** des PME et ETI régionales interrogées, sont des entreprises familiales

Le poids des entreprises familiales dans l'économie française n'est pas négligeable.

**Seules  
17,6 %**

des entreprises familiales ont ouvert leur capital à des investisseurs alors qu'il s'agit d'un moyen efficace pour durer, pour préparer l'avenir. Cela peut permettre notamment à un successeur de reprendre l'entreprise familiale ou à un projet structurant de croissance de voir le jour.

En France, seules **22%** des entreprises familiales seraient reprises par la génération suivante, car soit il n'y a pas de repreneur au sein de la famille, soit la succession est complexe, soit il faut s'acquitter des droits de mutation qui s'élèvent à 45% de la valeur de l'entreprise. La durée de vie moyenne d'une entreprise est de 3 générations

**« Les entreprises familiales représentent 83% des PME et ETI, et un emploi sur deux en France, selon Fanny Letier, directrice de l'activité PME chez Bpifrance. De plus, leur taux de défaillance est deux fois plus faible que celui des entreprises classiques. »**



#### Avantages :

Consolider des savoir-faire, des compétences, un réseau. Vision à long terme, politique d'investissement pérenne... plus solides



#### Idées reçues :

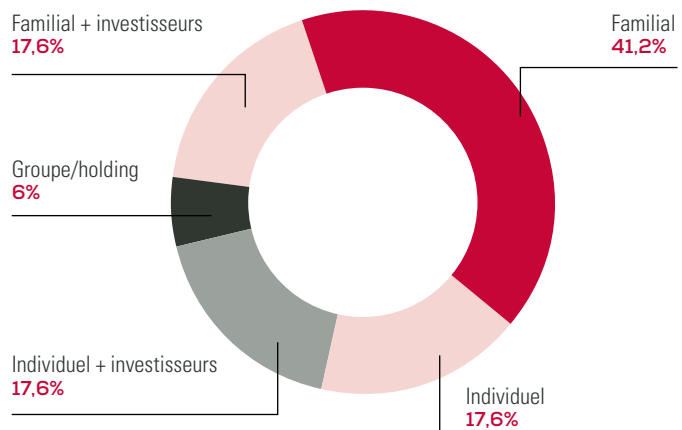
plus conservatrices, moins innovantes, moins agiles



Un enjeu fondamental de la transmission des entreprises familiales confrontées à une problématique double : trouver le repreneur et financer le rachat des parts.

#### RÉPARTITION PAR TYPE D'ACTIONNARIAT

Par rapport à leurs concurrentes non familiales, les entreprises familiales sont plus performantes sur leur marché, affichent une rentabilité moyenne supérieure, ont un endettement moins important, une meilleure capacité d'autofinancement et distribuent plus faiblement les dividendes... souvent réinvestis dans l'entreprise.



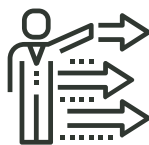
# Un positionnement, majoritairement sur des marchés de niche

Une entreprise en croissance se définit notamment par le fait qu'elle **possède un avantage concurrentiel notable au regard des autres entreprises et durable sur un marché solvable.**



**Près de 39%**

d'entre elles s'estiment bien positionnées sur un marché de niche



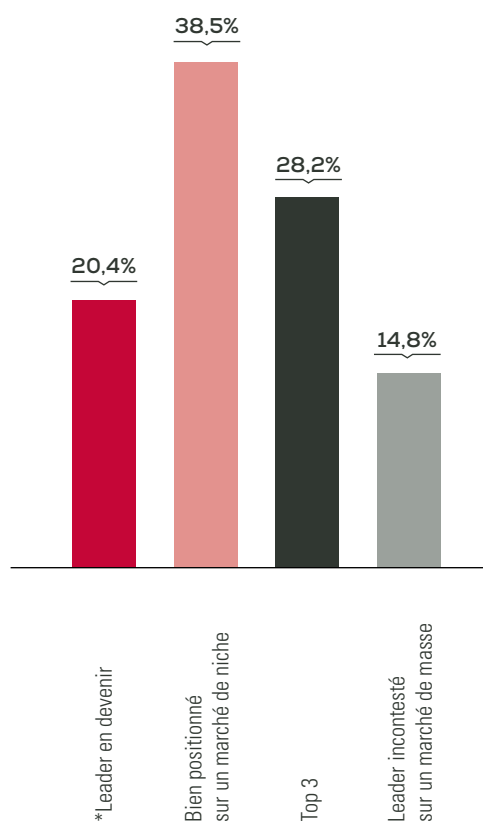
**48,6 %**

se voient soit comme un leader (Top 3)  
soit comme un leader en devenir.



Une spécialisation et/ou un positionnement sur un marché spécifique et une réactivité/agilité, facteurs clés de succès de ces entreprises en croissance

LES PME/ETI  
SE VOIENT COMME...\*



## Avantages les + souvent cités par rapport à la concurrence

Réactivité supérieure grâce à la taille de l'entreprise, davantage de flexibilité, agilité, Innovation, réactivité forte, SAV, proximité des clients, Made in France, Services sur mesure



# Recrutements des talents, un enjeu d'attractivité et de pérennité



**90,7 %**  
des dirigeants  
de PME/ETI interrogés  
expriment des besoins  
en recrutement

**Près de 800** postes  
sont à pourvoir au sein des entreprises  
interrogées dont :  
> **10 %** avant la fin 2017  
> **70 %** dans les 3 ans  
> **20 %** dans les 5 ans



Difficultés de recrutement  
et métiers en tension, y compris  
dans les fonctions d'encadrement

**77,7 %** des dirigeants expriment des difficultés de recrutement.  
sur tous les métiers, et quel que soit le niveau d'études. Sont concernés commerciaux,  
postes d'encadrement, ingénieurs, développeurs information, agents de production,  
ouvriers spécialisés...



Attirer et ancrer les talents et leurs  
conjoints en Centre-Val de Loire,  
enjeu d'attractivité nécessitant un plan  
d'actions spécifiques au plan régional  
et des mesures locales concrètes :  
mise en réseau des entreprises, bourses d'emplois,  
cellules d'accueil des nouveaux arrivants...  
Connecter au mieux les territoires et les savoir-faire et  
favoriser l'adéquation entre demande et offre d'emploi

**L'édition 2017 de l'enquête BMO 2017  
(Besoin de Main d'Œuvre) réalisée  
par Pôle Emploi révèle entre 2016 et 2017  
une progression des projets  
de recrutement (+7,6%) et de la part  
des recrutements jugés difficiles  
(43,1% contre 36,8%).**

## TÉMOIGNAGES D'ENTREPRISES

**« Nous rencontrons d'importantes  
difficultés de recrutement  
qui nous ont poussés à travailler  
avec Pôle Emploi, l'UIMM, l'AFPI  
ou encore l'OPCA. 10 personnes  
sont en formation depuis décembre  
2017. Elles devraient être  
opérationnelles en septembre 2018.  
En 2016, notre entreprise a refusé  
des commandes à hauteur  
de 500 000 euros, faute de main  
d'œuvre suffisante... »**

Dirigeant d'une ETI spécialisée  
dans les équipements industriels, Indre

**« Les besoins de recrutement sont  
liés au bassin d'emploi et  
au manque d'identité du territoire.  
Beaucoup d'industries recherchent  
des profils similaires de middle  
management qui sont difficiles  
à attirer »**

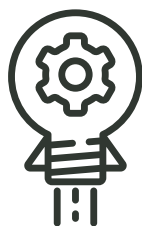
Dirigeant d'une menuiserie  
industrielle, Cher

**« Nous ne recevons pas suffisam-  
ment de candidatures en réponse à  
nos offres et les compétences hors  
région sont difficiles à attirer. A ce  
jour, nous n'avons effectué aucun  
recrutement hors région. De plus,  
nous sommes confrontés à un  
manque de compétences linguis-  
tiques sur certains métiers »**

Dirigeant d'une entreprise  
de fabrication d'instruments  
de métrologie, Indre-et-Loire

6

# L'innovation, facteur majeur de développement au sein des entreprises



**87 %**  
des PME/ETI  
interrogées  
déclarent innover

Pour **56 %** des PME/ETI qui innover, le montant accordé à la R&D est en croissance par rapport à l'année précédente ; pour 31 %, il est stable.

**76,2 %** des PME/ETI interrogées ont perçu des aides publiques pour innover

**52 %** des PME/ETI s'estiment plus innovantes que leurs concurrents et 29 % aussi innovantes



**71 %**  
des PME/ETI possèdent  
un bureau d'études intégré

Le bureau d'études emploie en **moyenne 8 salariés** dans les PME et 24 dans les ETI



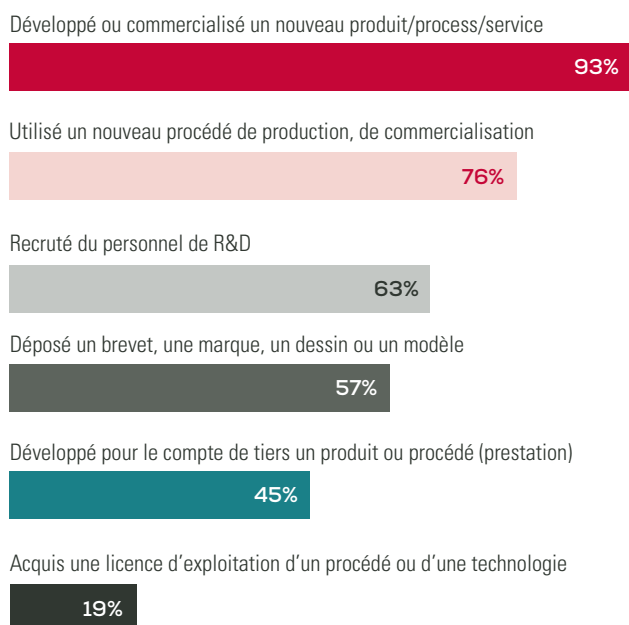
**61,9 %**  
participent à des projets  
de recherche collaboratifs

mais **seules 33 %** sont adhérentes d'un pôle ou cluster

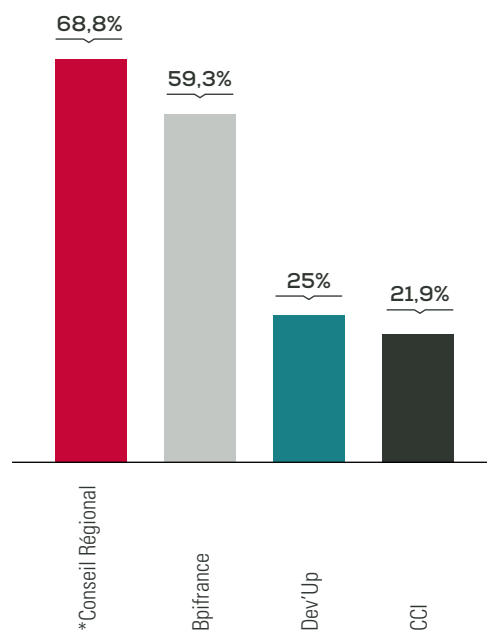


Des entreprises se différenciant notamment au travers d'un niveau important de R&D et d'innovation. Ces entreprises sont aussi dans des logiques d'innovation collaborative et de partage du risque via la mobilisation d'aides publiques (Région et Bpifrance notamment)

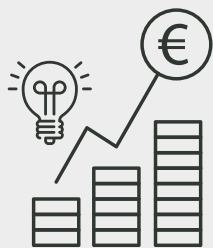
AU COURS DES 3 DERNIÈRES ANNÉES,  
LES ENTREPRISES INTERROGÉES ONT...



LES ENTREPRISES QUI DÉCLARENT AVOIR PERÇU DES AIDES ONT BÉNÉFICIÉ D'UN SOUTIEN DE...\*



# Investissement récurrent, corolaire du développement



**85,7 %**  
des PME/ETI interrogées  
ont réalisé un investissement  
en 2016



En moyenne,  
l'investissement représente  
**9%**  
du chiffre d'affaires  
de l'entreprise

Pour **80,5 %** d'entre elles, le montant consacré à l'investissement est supérieur à celui de 2015. Pour 8 %, il est stable.

## Les investissements concernent :

Modernisation de l'outil de production

**61 %**  
des entreprises

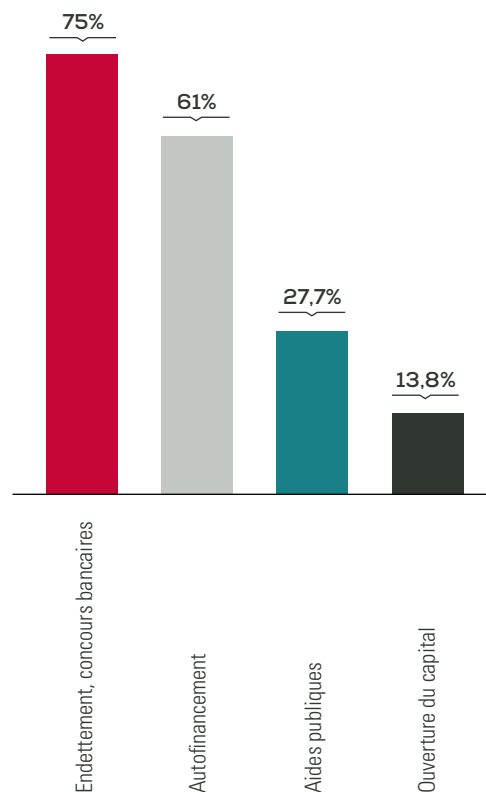
Amélioration  
des process

**50 %**

Seules **7 %**

des PME/ETI ont rencontré des difficultés d'accès  
au crédit en 2016 même si les banques demandent  
aujourd'hui de plus en plus de garanties  
aux entreprises.

## MOYENS DE FINANCEMENT UTILISÉS PAR LES ENTREPRISES QUI ONT INVESTI



## Les entreprises qui déclarent avoir investi ont bénéficié d'un soutien de...

- > BPIFrance : 30,5 % des entreprises
- > Conseil régional : 30,5 %



## Aucune entreprise n'a perçu de soutien/ financement de la part de :

- > Fonds Stratégique d'Investissement
- > Caisse des dépôts
- > Business Angel

# L'international, accélérateur de croissance

**77,7 %** des PME/ETI interrogées exportent.  
L'export représente pour :

**31 %**  
moins de 5% du CA



**23 %**  
5 à 25% du CA

**17 %**  
25 à 50 % du CA

**29 %**  
plus de 50 % du CA

**24 %** des PME et ETI possèdent une ou plusieurs filiales à l'étranger.  
La plupart sont des filiales commerciales

**65,9 %** des entreprises participent  
à des salons professionnels

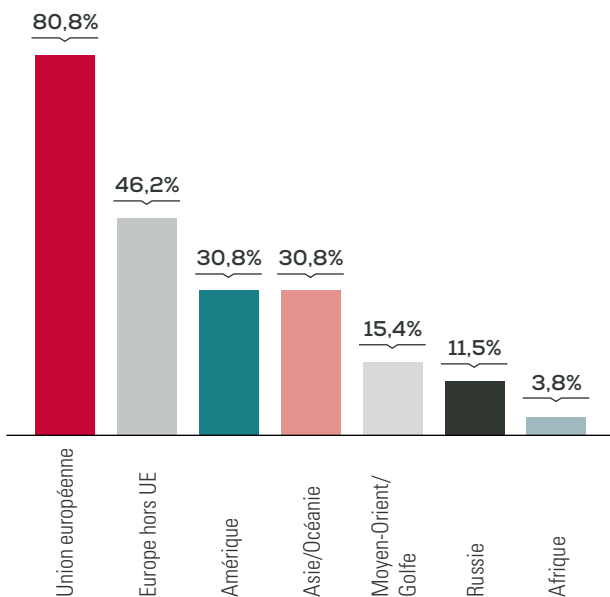
Pour **73 %** des entreprises,  
le CA Export est en croissance  
par rapport à l'année précédente.

## TÉMOIGNAGE

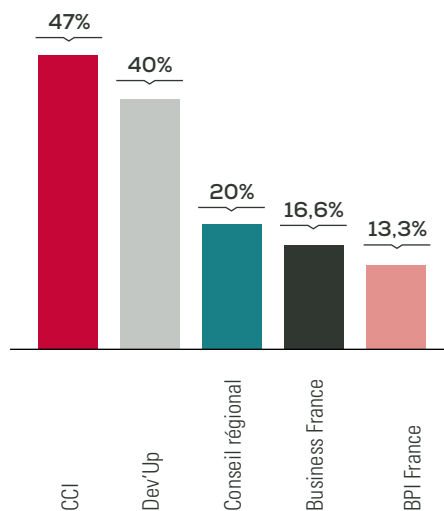
*« En 2013, nous avons reçu une aide à l'export de la Région, sous forme d'une subvention de 20 000 €. Cette aide nous a permis le recrutement d'un Volontaire International en Entreprise (VIE) pour prospecter en Allemagne. Cet accompagnement a été stimulant et le soutien financier significatif, un véritable accélérateur ».*

L'entreprise, située dans l'Indre réalise aujourd'hui 20 % de son CA, à l'export dans 40 pays

## LES ENTREPRISES EXPORTENT VERS...



## LES ENTREPRISES QUI DÉCLARENT AVOIR UN SOUTIEN AU NIVEAU DE L'EXPORT ONT BÉNÉFICIÉ D'UNE AIDE DE...



9

# Stratégie et prise de décision



**85,7 %**

des dirigeants déclarent avoir une vision à 3-5 ans de la stratégie de leur entreprise et estiment avoir le pouvoir de décision dans l'entreprise



La plupart des dirigeants n'ont pas souhaité évoquer leur stratégie, mais pour quelques uns, la stratégie vise uniquement à accroître le chiffre d'affaires.



**1/4** des dirigeants partagent leur vision de la stratégie avec uniquement les cadres de l'entreprise et **47 % des dirigeants disent la partager avec l'ensemble des salariés.**

Quelques uns la partagent également avec leurs clients ou fournisseurs

La quasi-totalité des stratégies est élaborée en interne. Le recours à une société externe/consultants est extrêmement peu fréquent, aussi bien dans les PME que dans les ETI



Des entreprises se différencient notamment au travers d'un niveau important d'internalisation et une mobilisation forte des outils d'accompagnement.

# Vision à 3 ans : des entreprises optimistes et une confiance en l'avenir

**87,5 %**

des dirigeants prévoient une amélioration de leur chiffre d'affaires au cours des 3 prochaines années

**76,6 %**

des entreprises exportatrices envisagent une croissance de leur CAE

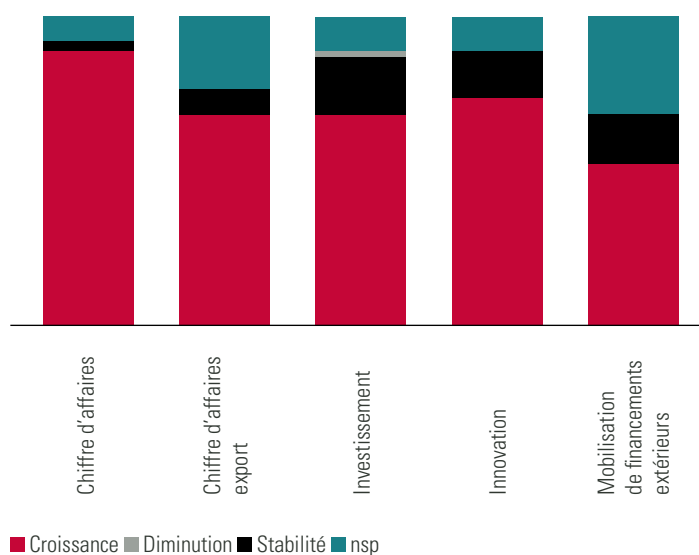
**62,5 %**

des dirigeants prévoient une croissance de leurs investissements

**68,8 %**

envisagent un effort d'innovation plus important

PERSPECTIVES À 3 ANS  
DES PME/ETI INTERROGÉES

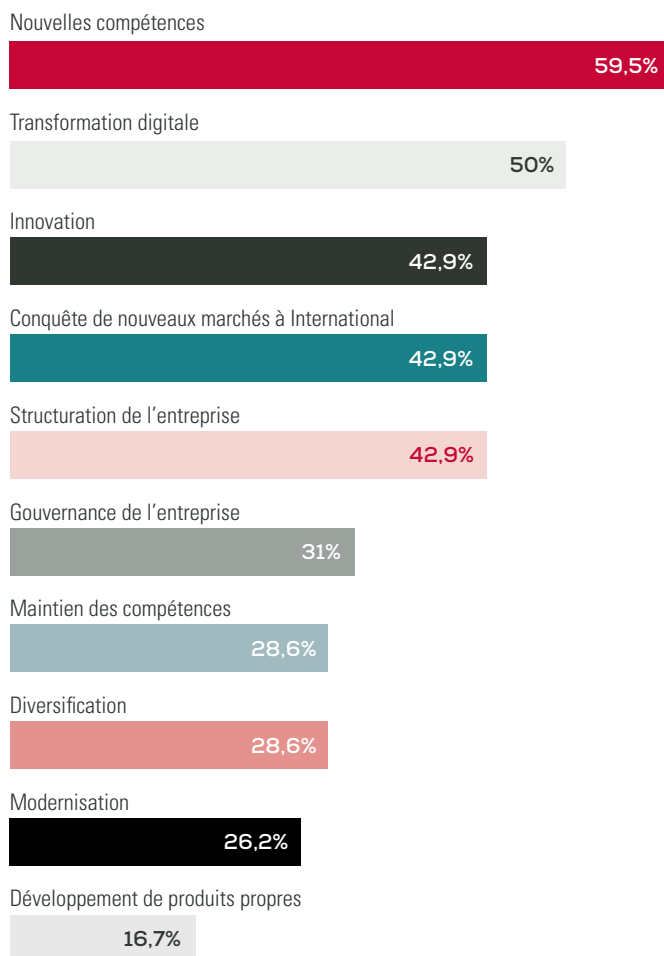


Des entreprises interrogées dans une dynamique positive et ayant confiance en l'avenir. Un partage d'éléments communs : vision stratégique, ambition de croissance, ouverture vers le monde...

# Défis majeurs à relever : attraction des compétences, digital, innovation et export

Pour près de 60 % des entreprises, l'enjeu majeur des années à venir réside dans le **recrutement et le développement de nouvelles compétences**.

Cette préoccupation fait écho aux besoins de recrutement exprimés précédemment et aux difficultés de recrutement évoquées.



À LA QUESTION :

À l'heure actuelle, envisagez-vous de lancer votre entreprise dans une nouvelle phase de développement ?

**100 % des entreprises ont répondu :**

**Oui, et sa phase de développement est engagée ou est sur le point de l'être**

> les PME sont ambitieuses et expriment leur potentiel de croissance, recruter, innover, conquérir de nouveaux marchés, exporter... avec pour conséquence un changement de taille et une transformation progressive en ETI.

**52 %** des entreprises pensent qu'il n'existe aucune limite au développement d'une entreprise

Pour **9,5%** il existe une limite lorsqu'elle a atteint un certain seuil en termes d'effectifs et pour **9,5%** lorsqu'elle a atteint un certain seuil en termes de CA

> Les dirigeants sont prêts à se lancer dans le développement de leur entreprise et pour plus de plus de la moitié d'entre eux il n'existe pas de seuil au-delà duquel il n'est plus nécessaire de faire croître une PME.

# Freins auxquels sont confrontées les entreprises



## ► Importants ou très importants

La difficulté à recruter du personnel qualifié  
Le coût de la main d'œuvre et le poids des charges sociales  
Les compétences des équipes

## ► Pas importants ou pas du tout importants

L'endettement excessif  
L'insuffisance des fonds propres de votre entreprise  
Les difficultés liées aux délais de paiement  
La difficulté à déléguer le pouvoir de façon confiante et efficace  
L'accès à l'international  
L'incidence trop élevée des effets de seuil réglementaires  
L'ambition des équipes  
La difficulté à trouver les ressources (technologiques, commerciales) pour innover  
Les contraintes liées à l'environnement juridique et réglementaire actuel



# Un besoin global d'accompagnement du développement, exprimé par les dirigeants

## 62,8 %

des dirigeants souhaitent un accompagnement individuel personnalisé sur des sujets variés :

- RH, recrutement
- Formation des dirigeants
- Assistance sur les investissements
- Export, International : normes et réglementation
- Innovation, usine du futur, digitalisation
- Audit sur les différents services de l'entreprise (« œil neuf et extérieur »)
- Méconnaissance des dispositifs d'aides existants et conditions d'éligibilité
- Foncier, immobilier

## 54,8 %

des dirigeants souhaitent un accompagnement collectif (logique de réseau) :

- Échanges d'expérience : réseau d'entreprise régionales avec des entreprises de taille et de dynamique similaire
- Echanges autour de problématiques, de contraintes identiques, (ex : difficulté d'entrer sur certains marchés)
- Transfert technologique : brevets inexploités (mises en relation)
- Mise en réseau, rompre l'isolement du dirigeant : créer du lien entre dirigeants
- Conseil en organisation du travail, structuration et organisation de l'entreprise

### Besoins exprimés par les entreprises concernant le recours à des compétences externes :

1

Mise en réseau avec les acteurs du développement économique régional

## 52,4 %

2

Bénéficier d'un programme d'accélération régional (conseil, coaching, mise réseau...)

## 42,9 %

3

Appui à la structuration et à l'organisation de l'entreprise (gouvernance)

## 38,1 %

4

Accompagnement/coaching par un expert pour améliorer la stratégie de votre entreprise

## 35,7 %

5

Soutien individuel pour accéder à de nouveaux marchés à l'international

## 31 %

6

Soutien pour améliorer le marketing de vos produits et services

## 23,8 %

7

Soutien pour définir et déployer votre stratégie commerciale

## 16,6 %

## 66,6 %

des dirigeants souhaitent bénéficier d'un accompagnement dans la durée par un acteur de confiance de l'écosystème régional de développement économique

## 69 %

des dirigeants sont intéressés pour participer à un Club / groupe / communauté / réseau de pairs pour partager des retours d'expérience

# L'Accélérateur PME Centre-Val de Loire, un programme d'accompagnement « sur-mesure » pour les PME régionales conjuguant une offre individuelle de conseil, une dynamique d'émulation collective et un suivi personnalisé



Cette enquête auprès d'entreprises à fort potentiel s'inscrit dans le cadre du **Comité spécialisé « Accompagnement des entreprises en croissance et ETI »** mis en place par Dev'Up en 2017.

**Le but : proposer une stratégie régionale  
d'accompagnement permettant de :**



## détecter

les entreprises potentiellement concernées ;



## simplifier

et faciliter leurs relations avec l'écosystème régional (formation, recrutement, investissement, innovation, internationalisation...);



## accompagner

le développement de 40 champions régionaux d'ici 2020 dans leurs stratégies de croissance ;



## leur proposer

des outils et dispositifs spécifiques (individuels et collectifs) au plan régional ;



**Un Accélérateur PME Centre-Val de Loire a été lancé sur des recommandations identiques à celles formulées par le Comité**, c'est-à-dire une cible de 40 entreprises d'ici à 2020, un pilotage régional, un accompagnement stratégique par des experts, un module de formation de type HEC en région, la création d'une communauté. En outre, dans le cadre de sa mission plus globale d'ingénierie de projet, l'équipe de Dev'Up met en place des plans départementaux de visites d'entreprises afin de mieux les accompagner et les connecter avec les ressources de l'écosystème régional (formation, recrutement, investissement, innovation, internationalisation...).

Lancé le 2 mai 2018, l'Accélérateur PME Centre-Val de Loire s'inscrit pleinement dans les priorités du SRDEII, Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation :

- Le développement de l'innovation dans les entreprises,
- L'accompagnement vers l'industrie du futur,
- Le soutien des PME-PMI dans la conquête de nouveaux marchés à l'international,
- Le renforcement du capital humain,
- La mise en réseau des différents acteurs

Financée par le Conseil régional, portée par Bpifrance et associant Dev'Up, cette opération vise à aider les PME dynamiques à structurer une croissance durable et à devenir des Entreprises de taille intermédiaire (ETI). Elle s'adresse à 40 PME en croissance (deux promotions de 20 entreprises), de tous secteurs d'activités, présentes sur l'ensemble du territoire régional, réalisant un chiffre d'affaires entre 3 M€ et 50 M€ et dont le dirigeant a la capacité à s'absenter régulièrement de son entreprise pour participer aux séminaires et autres actions mises en place pendant deux ans. La sélection des entreprises est réalisée conjointement par Bpifrance, Dev'Up et la Région.

**L'Accélérateur PME Centre-Val de Loire vise ainsi 4 objectifs :**

- Révéler les potentiels de croissance de l'entreprise
- Créer les conditions d'une « émulation » collective,
- Rompre l'isolement du chef d'entreprise,
- Créer de la valeur sur le territoire et un effet d'entraînement sur l'attractivité et l'emploi

**3 piliers** constituent le cœur du parcours des entreprises sélectionnées dans l'accélérateur PME Centre-Val de Loire :

un diagnostic 360° de l'entreprise d'une durée de 8 à 10 jours en moyenne, réalisé par un binôme composé d'un expert Bpifrance et d'un consultant externe habilité ;

un plan de formation de 16 jours pour les dirigeants sous forme de séminaires organisés en partenariat avec une grande école de commerce (HEC) sur des sujets clés liés à la croissance ;

une mise en réseau, dans un esprit de promotion solidaire et fédérateur, avec un suivi personnalisé des besoins de chaque entreprise.

## CONTACTS

### **Dev'Up Centre-Val de Loire**

Agence de développement économique  
de la région Centre-Val de Loire

6 rue du Carbone

45072 Orléans Cedex 2

☎ 02 38 88 88 10

✉ [contact@devup-centrevalde Loire.fr](mailto:contact@devup-centrevalde Loire.fr)

🌐 [www.devup-centrevalde Loire.fr](http://www.devup-centrevalde Loire.fr)

🌐 [www.connectup-centrevalde Loire.fr](http://www.connectup-centrevalde Loire.fr)

### **Conseil régional du Centre-Val de Loire**

Direction Générale Formation,  
Recherche, Économie et Emploi

9 rue Saint-Pierre Lentin

45000 ORLÉANS

☎ 02 38 70 30 30

🌐 [www.regioncentre-valde Loire.fr](http://www.regioncentre-valde Loire.fr)

### **Directe Centre-Val de Loire**

12 place de l'Étape 45000 ORLÉANS

☎ 02 38 77 68 00

🌐 <http://centre-val-de-loire.directe.gouv.fr/>

### **Bpifrance Centre-Val de Loire**

32 rue Boeuf Saint-Paterne

45000 ORLÉANS

☎ 02 38 22 84 66

🌐 [www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)

### **Chambre de Commerce et d'Industrie du Centre-Val de Loire**

6, rue Pierre et Marie Curie

45140 INGRÉ

☎ 02 38 25 25 25

🌐 [www.centre.cci.fr](http://www.centre.cci.fr)

#### Retrouvez-nous sur :

🐦 [devup\\_](#) • [f](#) [DevupCentreValdeLoire](#)



Innovation et développement des entreprises