

Accompagnement Rebond



LES 4 LOTS PROPOSES ?

Lot 1 : 
Diagnostic sa situation d'entreprise

Lot 1 : Gestion de crise
 Accompagner les entreprises dans la définition d'une stratégie de traversée de crise

DESCRIPTION / ATTENTES	LIEN
<ul style="list-style-type: none"> Aider au diagnostic de crise Auditer l'existant, Mobilisation à 1 an (Cash Flow, Besoins Fin, Durées) Analyse économique, Point de vue et stratégie par client Analyse de rentabilité client, Focus sur les besoins en ressources et compétences Réalisation de la vision stratégique prior et joint crise Définition d'une stratégie de crise Budgétisation des objectifs, mesurables d'achèvement Identification des leviers de changement Recommandations d'actions 	<ul style="list-style-type: none"> Diagnostic détaillé et actions par l'entreprise Changement commercial, social, stratégique Revue état forme de l'activité Revue des besoins de la clientèle Revue des besoins de l'entreprise à 1 an Cartographie des risques identifiés et des leviers actionnables par l'entreprise pour traverser la crise
DUREE D'ACCOMPAGNEMENT 1 à 2 mois 10 - 15 jours cumulés	
PARTENAIRES IDENTIFIES bpi france	ENTREPRISES PRIOTEES NA

Lot 2 : 
Faire évoluer sa structure d'entreprise

Lot 2 : Restructuration, redressement d'EBITDA et M&A
 Accompagner les entreprises identifiant un besoin de changement structurel (soit en interne soit en M&A)

DESCRIPTION / ATTENTES	LIEN
<ul style="list-style-type: none"> Pré-évaluation sommaire sur la base des données disponibles par l'entreprise, permettant d'évaluer l'opportunité sur le plan d'opérationnel Accompagnement sur les adaptations, notamment en termes de compétences Recommandations à court ou moyen terme Accompagnement à la restructuration pour les entreprises connaissant une baisse de rentabilité Revue de l'organisation renforcement sur les acquisitions / ventes évaluation de la faisabilité de l'opération M&A 	<ul style="list-style-type: none"> Revue de rentabilité, pour le rendre viable Recherche d'opportunités de croissance Revue de l'activité Liste de leviers actionnables par l'entreprise Plan d'actions détaillé et mesurable Objectifs, indicateurs à mesurer en interne, risques Création de pilotage et modalités de suivi
DUREE D'ACCOMPAGNEMENT 2 à 3 mois 12 - 15 jours cumulés	
PARTENAIRES IDENTIFIES / A CONSULTER	ENTREPRISES PRIOTEES

Lot 3 : 
Diversifier son activité

Lot 3 : Feuille de route de diversification
 Accompagner les entreprises dans la définition et la mise en place d'une stratégie de diversification

DESCRIPTION / ATTENTES	LIEN
<ul style="list-style-type: none"> Accompagnement dans l'identification d'opportunités de diversification intra-filière et extra-filière Analyse de la vision stratégique de l'entreprise Analyse de l'existant commercial et des facteurs différenciateurs Analyse de rentabilité et des secteurs connexes et pertinents Support à la construction d'une feuille de route stratégique et commerciale Mise en relation avec des grands comptes et recherche d'opportunités de partenariats 	<ul style="list-style-type: none"> Synthèse de la vision stratégique de l'entreprise et des opportunités Analyse de rentabilité simplifiée pour identifier les opportunités Feuille de route de diversification
DUREE D'ACCOMPAGNEMENT 4 à 6 mois 12 jours cumulés	
PARTENAIRES IDENTIFIES / A CONSULTER cetim	ENTREPRISES PRIOTEES FROCEED - OS, Paves D'Orbes

Lot 4 : 
Renforcer la Maturité Industrielle de son entreprise

Lot 4 : Reprise d'activité et prévisions
 Anticiper le marché et les approvisionnements

DESCRIPTION / ATTENTES	LIEN
<ul style="list-style-type: none"> Méthodes de prévision de la demande et de la production (PCFOP) Diagnostic Renforcement ou mise en place du processus PCFOP pour l'entreprise (outils, ERP, procédures, outils de pilotage) Évaluation, validation et identification des leviers de mitigation des risques associés Compagnes Techniques et approvisionnement Accompagnement sur l'ajustement de la commande par le déplacement des outils, digi-log-log Attention aux points d'interface et d'accompagnement et la visibilité des passés et de perspectives 	<ul style="list-style-type: none"> Processus, modèle PCFOP pour l'entreprise Simulation sur des paramètres, coûts, SPA, coûts de pilotage Méthodes de prévision de la demande Leviers de pilotage pour améliorer durablement la fiabilité de la demande Le langage de la production La mise en place de l'OTD
DUREE D'ACCOMPAGNEMENT 4 à 6 mois 15 - 20 jours cumulés	
PARTENAIRES IDENTIFIES / A CONSULTER SPACE	ENTREPRISES PRIOTEES Identifier une liste de prospects Space (AR)



LA DEMARCHE

Les **entreprises intéressées par un lot** (ou plusieurs) prennent **contact avec le GIFAS** (qui oriente selon le besoin) **ou le prestataire**,

Un « **entretien téléphonique** » de 30' est programmé entre le prestataire et l'entreprise,

Le **GIFAS fait parvenir le contrat** à l'entreprise,

Une fois le contrat signé avec l'ensemble des éléments (**fiche information, déclaration...**),

L'**entreprise** est considérée comme **inscrite pour l'accompagnement à deux conditions** :

- Contrat signé, fiche info renseignée et validée par le GIFAS,
- Le reste à charge (€) de l'entreprise est payé.



TARIFS ET DUREES

Les missions d'accompagnement se déroulent sur un horizon de temps de **3 à 6 mois**.

Ce projet est financé par le gouvernement dans le cadre du plan de Relance avec un reste à charge très attractif pour les sociétés participantes.



POUR QUI ?

PME ou ETI adhérente ou non du GIFAS répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant de 2M€ à 70M€ de chiffre d'affaires sur un bilan de 12 mois,
- Un CA > 15% dans l'aéronautique,
- Ayant minimum 3 ans d'existence,
- Employant au minimum 10 salariés,
- Eligible au régime du de minimis ou cadre temporaire SA.56985

Inscription entre le 1^{er} février et le 30 juin 2022

DIAG REBOND AERO

Diagnostiquer sa situation d'entreprise



LE DIAG REBOND AERO, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Vous souhaitez revoir votre stratégie à la lumière des bouleversements qui touchent la filière aéronautique, être accompagné dans la construction de votre plan d'actions et remobiliser vos équipes ?

Le **Diag Rebond Aéro**, opéré par le binôme formé d'un Responsable Conseil Bpifrance et d'un des consultants indépendants du vivier Bpifrance, vous permet d'identifier vos chantiers prioritaires et de vous repositionner dans une perspective de développement.



LA DEMARCHE

5 à 10 jours homme, en fonction de la taille de votre entreprise, pour :

- Des **entretiens internes** permettant de couvrir les principales fonctions de l'entreprise
- Des **entretiens externes** afin d'apporter un éclairage complémentaire : clients, fournisseurs, partenaires stratégiques...
- Une **revue des documents clés existants** : indicateurs clés, états financiers, organigramme, business plan, plan stratégique, ...
- Des **observations sur site** : visite du site, entretiens, atelier Codir (uniquement en format 10j)

À l'issue de la mission et en fonction de vos objectifs, voici des exemples de livrables :

- **Radar de maturité** : représentation graphique de la maturité de l'entreprise par rapport à vos objectifs de développement, sur 5 ou 10 axes fondamentaux (*a minima* : Marché & Stratégie, Commercial, RH & Management, Supply Chain & Opérations, Cash & BFR)
- **Recommandations par axe, et macro-plan d'actions** sur les axes prioritaires



TEMOIGNAGE

« Il est rare qu'un audit de ce type mette si précisément en évidence la problématique, obtienne l'adhésion des participants et débouche sur des actions claires et partagées par tous ».

Alain Martineau, Dirigeant de Sealynx International (Eure)



POUR QUI ?

PME ou ETI adhérente ou non du GIFAS répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant de 2M€ à 70M€ de chiffre d'affaires sur un bilan de 12 mois,
- Un CA > 15% dans l'aéronautique,
- Ayant minimum 3 ans d'existence,
- Employant au minimum 10 salariés,
- Eligible au régime « de minimis » ou « cadre temporaire SA.56985 ».

Candidature entre le 1^{er} février et le 30 juin 2022



TARIFS ET DUREES

Les missions d'accompagnement se déroulent sur un horizon de temps de 3 à 6 mois. Ce projet est financé par le gouvernement dans le cadre du plan de Relance avec un reste à charge très attractif pour les sociétés participantes.

Les frais de déplacement du consultant sont à la charge de l'entreprise.



VOUS ETES INTERESSE ?

Contactez **Bpifrance Accompagnement** à l'adresse suivante : accompagnement@bpifrance.fr

REBOND

Diversifier son portefeuille d'activité



LE MODULE DIVERSIFICATION, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Le Module « Diversification » a pour objectif d'accompagner les dirigeants des PME dans leur réflexion stratégique de développement et de valorisation de leurs compétences avec comme objectifs de :

- s'adapter au contexte économique actuel et de gagner en résilience,
- d'investir dans de nouvelles activités porteuses de croissance (au sein de la filière aéronautique ou en dehors).

Cet accompagnement consiste en une prestation de conseil à la demande des PME réalisée par un cabinet disposant d'une expertise forte du secteur de l'Aérospatiale & Défense, ainsi que sur d'autres secteurs adjacents de grands Projets/Programmes (Energie, Ferroviaire...) : Archery Strategy Consulting



LA DEMARCHE PROPOSEE

L'accompagnement proposé s'articule autour de **3 séminaires (ou ateliers de travail) avec le Management de la PME** préparés et animés par Archery Strategy Consulting afin de :

- Identifier les **segments de marchés** sur lesquels il serait pertinent pour l'entreprise de se diversifier (segments **attractifs** par leur dynamique de marché et/ou leur structure concurrentielle et **accessibles** pour l'entreprise compte tenu de ses capacités et savoir-faire)
- Définir le **positionnement cible de la PME** sur les segments retenus (offre produit / services, maillons de la chaîne de valeur, éléments de différenciation...)
- De lister les **prérequis à la mise en œuvre** (marketing, compétences, moyens industriels, partenariats, financements...)

Tous ces travaux seront réalisés en **étroite collaboration avec le Top Management de l'entreprise.**



QUI SOMMES-NOUS ?

« Archery Strategy Consulting a réalisé plus de 320 projets pour 80 clients depuis sa création en 2013, dont 60% dans l'Aérospatiale & Défense, et 40% dans des secteurs pertinents de diversification. Par ailleurs, notre cabinet travaille régulièrement sur des problématiques de valorisation/diversification produits, procédés et services. Nous sommes confiants dans la capacité de nos équipes à accompagner les dirigeants pour les aider à faire les bons choix. »



POUR QUI ?

PME ou ETI adhérente ou non du GIFAS répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant de 2M€ à 70M€ de chiffre d'affaires sur un bilan de 12 mois,
- Un CA > 15% dans l'aéronautique,
- Ayant minimum 3 ans d'existence,
- Employant au minimum 10 salariés,
- Eligible au régime du de minimis ou cadre temporaire SA.56985

Candidature entre le 1^{er} février et le 30 juin 2022



TARIFS ET DUREES

Les 3 séminaires (**ou ateliers de travail**) peuvent se dérouler sur une période de 2 à 4 mois. Ce projet est financé par le gouvernement dans le cadre du plan de Relance avec un reste à charge très attractif pour les sociétés participantes.

Les frais de déplacement du consultant sont pris en charge par l'entreprise.



VOUS ETES INTERESSE ?

Contactez votre point de contact chez notre **partenaire ARCHERY STRATEGY CONSULTING : Guillaume HUE (Partner)**

Par téléphone au **06.66.27.04.89**

ou par messagerie

guillaume.hue@archeryconsulting.com

REBOND

Faire évoluer sa structure d'entreprise



LE MODULE STRUCTURE D'ENTREPRISE, QU'EST-CE QUE C'EST ?

L'amélioration de la compétitivité et de la performance sont clés pour assurer la résilience. Le plan de transformation doit s'appuyer sur des benchmarks et des standards industriels en exploitant au maximum les ressources en place.

L'objectif est de construire et soutenir un projet de transformation structurel de l'Entreprise :

- Positionnement marché et perspectives de croissance : mix produit, programmes, marché,
- Optimisation financière,
- Adaptations industrielles et technologiques : opérations, 4.0, digitalisation,
- Optimisation de l'organisation,
- Plan d'acquisitions ou cessions d'actifs.



LA DEMARCHE

La démarche d'analyse et de cadrage sera menée en 3 étapes

Entretien préliminaire

◇ Lancement

- Compréhension du problème
- Echange sur les modalités et le périmètre de l'exercice
- Identification des données à récupérer

1

DIAGNOSTIC

(sur site, une journée)

▼ Diagnostic de performance

- Visite d'usine si possible et entretien d'1h avec chaque membre du COMEX
- Echange sur les éléments financiers et tableaux de bords de performance

2

Analyse du POSITIONNEMENT

▼ Revue des axes de transformation

- Grille d'analyse remplie
- Positionnement marché / benchmark
- Priorisation / valorisation des axes de transformation
- Organisation d'un workshop de restitution (visio ou sur site)

3

ACCOMPAGNEMENT À L'AMORÇAGE D'UN AXE

◇ Plan d'implémentation

- Support à l'organisation d'un projet de transformation
- Suivi des revues d'avancement avec le dirigeant pendant 3 mois



POUR QUI ?

PME ou ETI adhérente ou non du GIFAS répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant de 2M€ à 70M€ de chiffre d'affaires sur un bilan de 12 mois,
- Un CA > 15% dans l'aéronautique,
- Ayant minimum 3 ans d'existence,
- Employant au minimum 10 salariés,
- Eligible au de minimis ou régime temporaire COVID SA.56 985

Candidature entre le 1^{er} février et le 30 juin 2022



TARIFS ET DUREES

Les missions d'accompagnement se déroulent sur un horizon de temps de 3 à 6 mois. Ce projet est financé par le gouvernement dans le cadre du plan de Relance avec un reste à charge très attractif pour les sociétés participantes.

Les frais de déplacement du consultant sont pris en charge par l'entreprise.



PARTENAIRE PRE SELECTIONNE

STEP Consulting est un cabinet de conseil en stratégie et amélioration de la performance. Depuis 2004, ses consultants spécialisés dans l'aéronautique, la défense, et les industries complexes interviennent pour des clients dans toute la chaîne de valeur. Le cabinet propose des méthodes en rupture pour accélérer les transformations et gagner en compétitivité

Voir www.step-consulting.fr



VOUS ETES INTERESSE ?

Contactez nous :

Par messagerie : audrey.djian@gifas.fr

REBOND

Renforcer la Maturité Industrielle de son entreprise



LE MODULE MATURETE INDUSTRIELLE, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Vous souhaitez renforcer votre maturité industrielle ? Vous visez l'excellence opérationnelle pour réussir le rebond de votre activité ?

SPACE vous propose un accompagnement sur les fondamentaux de la maturité industrielle autour des thèmes Planification, Flux, Qualité, Appro pour renforcer votre maturité globale, pour vous accompagner vers l'excellence opérationnelle sur un thème particulier. L'accompagnement est assuré par les experts SPACE et est basé sur les **Briques de maturité®** qui sont déployées dans les programmes collectifs de la filière.



LA DEMARCHE

12 jours d'accompagnement par un expert SPACE sur 6 mois

Définition et validation des objectifs maturité et performance (2 Jours) :

- Diagnostic de Maturité et définition d'une cible long terme
- Définition du Plan d'Amélioration de la Maturité et de la Performance Industrielle
- Définition des objectifs d'amélioration de performance industrielle
- Priorisation des actions à mener dans le cadre du programme de 6 mois : « quick-wins »
- Définition des besoins en formation

Accompagnement des équipes (10 jours, 6 mois) :

- Réalisation du plan d'action projet
- Partage de bonnes pratiques grâce aux ressources SPACE (plus de 1500 accompagnements PME aéro)
- Suivi des indicateurs clés



TEMOIGNAGE

Serge Calmard, PDG de SUDELEC :

« Nous travaillons avec l'accompagnement de SPACE à améliorer notre maturité industrielle : nous sommes passés de 60% à 98% d'OTD et de 14 à 2 jours de profondeur de retard. Cela fidélise les clients et donne confiance aux prospects. Cette maturité nous a également permis de réduire de 30% nos temps de traversée »



POUR QUI ?

PME ou ETI adhérente ou non du GIFAS répondant à la définition européenne de la PME et aux conditions suivantes :

- Réalisant de 2M€ à 70M€ de chiffre d'affaires sur un bilan de 12 mois,
- Un CA > 15% dans l'aéronautique,
- Ayant minimum 3 ans d'existence,
- Employant au minimum 10 salariés,
- Eligible au régime du de minimis ou cadre temporaire SA.56985

Candidature entre le 1^{er} février et le 30 juin 2022



TARIF ET DUREE

La durée de l'accompagnement se fait sur une période de 6 mois maximum. Ce projet est financé par le gouvernement dans le cadre du plan de Relance avec un reste à charge très attractif pour les sociétés participantes.

Les frais de déplacement du consultant sont pris en charge par l'entreprise.



VOUS ETES INTERESSE ?

Contactez votre point de contact chez notre **partenaire SPACE : Fateemah OOZEERALLY**

Par téléphone au **06 20 31 16 26 (9h-17h)**

ou par messagerie

programme.rebond@space-aero.org