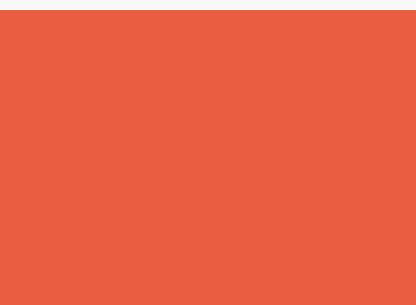


l'accélérateur >>>

création développement.

Libérer le potentiel de votre entreprise



Réseau
Initiative
NICE CÔTE D'AZUR

Découvrir le dispositif

Vous êtes une TPE implantée au sein d'un "Quartier Prioritaire de la Ville" et vous rencontrez des défis au quotidien ? Vous cherchez à être accompagné et challengé pour optimiser vos pratiques et anticiper un projet de développement futur ?

Rejoignez "Accélérateur Création Développement" d'Initiative Nice Côte d'Azur, un programme innovant en partenariat avec Bpifrance, la Banque des territoires et la Métropole Nice Côte d'Azur.

A propos du dispositif

"Accélérateur Création Développement" est un dispositif clé du programme Entrepreneuriat Quartiers 2030. Lancé en 2024, dans la continuité du programme «Entrepreneuriat Pour Tous», le programme Entrepreneuriat Quartiers 2030 s'inscrit dans les ambitions du plan Quartiers 2030 et permet de poursuivre et d'intensifier les actions de soutien menées par Bpifrance envers les entrepreneurs des Quartiers prioritaires de la Politique de la Ville (QPV), grâce au soutien de l'Etat et de la Banque des Territoires.

Les entreprises éligibles

- Entreprise immatriculée depuis moins de 3 ans sous statut SAS, SARL, EURL, EI ;
- Entreprise en développement (CA annuel >30 000 euros) ayant un fort potentiel de développement ou souhaitant mener une réflexion stratégique à moyen terme ;
- L'accélééré doit être le bénéficiaire effectif de l'entreprise (> 25% du capital social) ;
- L'accélééré doit être domicilié personnellement ou son entreprise, en Quartier Prioritaire de la Ville (QPV). "Accélérateur Création Développement" prévoit l'accueil d'entreprises hors critère QPV dans la limite de 30%

Vos contacts privilégiés

Arthur PICOT

 06 36 07 85 12

 a.picot@initiative-nca.fr

Baptiste CHEFDEVILLE

 07 86 62 68 46

 b.chefdeville@initiative-nca.fr

Transformez vos défis en opportunité de croissance

Un programme conçu pour les TPE

S'appuyant sur plus de 30 ans d'expérience auprès des entrepreneurs locaux, Initiative Nice Côte d'Azur a conçu, avec ses partenaires, un programme d'excellence complet pour vous aider à structurer votre entreprise et préparer votre développement (nouveau marché, nouveau produit/service).

Nos engagements envers vous :

-  Optimiser votre modèle économique et identifier des leviers de croissance ;
-  Alléger votre charge de travail tout en améliorant votre productivité ;
-  Définir la meilleure organisation pour tirer parti des compétences de votre équipe ;
-  Attirer et fidéliser les talents clés pour votre développement ;
-  Augmenter votre chiffre d'affaires ;
-  Rechercher du financement pour soutenir votre développement ou financer votre croissance grâce à un prêt d'honneur à taux 0%.

12 mois à vos côtés pour sécuriser votre transformation

Parce qu'une transformation ne se fait pas en un jour et que nous comprenons vos contraintes opérationnelles, nous avons conçu **un parcours sur mesure d'une durée de 12 mois**.

Cette durée vous permet de gérer votre activité tout en intégrant progressivement les compétences nécessaires pour répondre à vos défis quotidiens et structurer sereinement votre projet de développement.

Une implication sur la durée pour des résultats concrets

- Une entreprise plus performante et compétitive ;
- Un impact « stratégique » (prise de recul et vision stratégique à 3 ans) ;
- Une montée en compétence sur le pilotage de votre entreprise ;
- Une approche collective favorisant l'émulation et les échanges.

Plus vous vous impliquerez, plus vous pourrez tirer parti des opportunités offertes et réaliser vos ambitions.

Un réseau élargi au service de vos ambitions

Ce programme est déployé sur l'ensemble de la Région Sud par plusieurs plateformes du réseau Initiative (Pays d'Arles, Var, Vaucluse), vous offrant un large réseau de contacts et de nombreuses opportunités de mise en relation ciblées sur tout le territoire.

Le programme en un clin d'œil

Coût 100%
pris en charge

Période	Les grandes étapes du programme 2025-2026
Mars - Mai	Les Qualifs ! Candidatez au programme
Mai	Le comité de sélection : les 22 et 23 mai Le Lancement : 30 mai
Juin - juillet	Phase 1 - Clarifier la vision et solidifier les bases Le Bootcamp - du 7 au 8 juin
Sept - Oct	Phase 2 - Affiner la stratégie et structurer l'organisation
Déc - Janv	Phase 3 - Conquérir le marché
Fév - mars	Phase 4 - Renforcer l'équipe et pérenniser la croissance
Avril 2026	La finale ! Pitch devant les investisseurs

Des temps forts à ne pas rater !



Le Bootcamp

Deux jours intensifs centrés sur le développement de la posture entrepreneuriale, la définition d'une vision ambitieuse à 3 ans, la cohésion de groupe et la rencontre des acteurs du territoire.

Les MasterClass & Visites d'entreprise

Une journée "hors du cadre" à la fin de chaque module à la rencontre d'une entreprise iconique du territoire et de son fondateur pour prendre un shot d'inspiration.



La finale

L'événement phare avec des pitches devant des financeurs et décideurs régionaux, suivis d'une soirée de célébration entre pairs et acteurs clés de l'écosystème.



2 jours
par mois



104 heures
de formation collective



58 heures
de suivi individuel



52 heures
de réseautage



100%*
pris en charge

Le programme a été conçu pour renforcer votre entreprise en combinant progression individuelle et collective. Vous évoluerez d'une réflexion stratégique à des actions opérationnelles concrètes, garantissant ainsi une croissance maîtrisée et durable.

Chaque phase adopte une approche orientée action, animée par une pluralité de formats :

- **Des MasterClass** inspirantes pour stimuler votre vision,
- **Des ateliers pratiques** pour transformer vos idées en actions concrètes,
- **Des ateliers de codéveloppement** favorisant le partage d'expériences entre entrepreneurs,
- **Du suivi personnalisé** par un référent Initiative et un mentor, pour vous accompagner pas à pas.

En pratique cela donne quoi ?

➤ Mai - juillet 2025 - Phase 1 : Clarifier la vision et solidifier les bases

Objectifs : Aligner l'identité du dirigeant et la mission de l'entreprise, tout en établissant un diagnostic 360° (opérationnel et financier) pour identifier rapidement les leviers d'amélioration.

➤ Septembre - octobre 2025 - Phase 2 : Affiner la stratégie et structurer l'organisation

Objectifs : Transformer les constats financiers et opérationnels en leviers de croissance en affinant le modèle d'affaires et en structurant l'organisation.

➤ Novembre - janvier 2025 - Phase 3 : Conquérir le marché

Objectifs : Accélérer la croissance commerciale en augmentant la visibilité, en conquérant de nouveaux clients et en fidélisant efficacement la clientèle existante.

➤ Février - mars 2025 - Phase 4 : Affiner la stratégie et structurer l'organisation

Objectif : Mettre en place les ressources humaines et financières nécessaires pour assurer la stabilité de l'entreprise à long terme et soutenir une croissance durable.

➤ Avril 2026 - Clôture du programme

- Préparation de votre dossier de financement ;
- Un diagnostic à 360° pour clôturer cette année passée ensemble et préparer votre sortie ;
- La finale ! Soirée de clôture et présentation devant des décideurs financiers.

Les ateliers de formation

Tout au long du programme, vous participerez à des ateliers pratiques conçus pour challenger vos méthodes et renforcer votre performance. De la stratégie à la gestion financière, en passant par l'organisation, le marketing, la vente et les ressources humaines, chaque session vous apportera des outils concrets et actionnables.

Business Développement

Vision stratégique :

Clarifiez votre vision et vos aspirations et aligner vos équipes.

Analyse stratégique :

Analyser votre environnement, identifier vos atouts et repérer les axes d'amélioration.

Stratégie de croissance :

Développer des approches pour stimuler la croissance de l'entreprise, en intégrant des sources de revenus variées et durables.

Marketing & Ventes

Techniques de vente :

Formez-vous aux pratiques de vente et de négociation.

Gestion de la relation client :

Optimisez vos interactions pour fidéliser vos clients.

Stratégie marketing :

Développez une stratégie d'acquisition efficace, incluant le marketing digital.



Ressources Humaines

Stratégie de recrutement :

Développez une approche efficace pour attirer les talents clés.

Accompagnement au changement :

Apprenez à gérer le changement dans votre entreprise.

Développement du leadership :

Affirmez votre leadership pour diriger efficacement votre entreprise.

Finance

Analyse des indicateurs financiers :

Apprenez à interpréter vos données financières pour une gestion maîtrisée.

Tableaux de bord de gestion :

Créez des tableaux de bord adaptés pour suivre vos performances au quotidien.

Recherche de financements :

Conseils pratiques pour identifier et solliciter des financements adaptés.

**Programme 100% pris en charge hors frais de déplacement lors des temps forts*

L'équipe pédagogique

Des experts passionnés au service de votre réussite



Alexandre Funck- Dloussky - Consultant en organisation - Fondateur de Natord Baas

Spécialiste de l'optimisation des processus et du capital humain, Alexandre met à profit son expérience multisectorielle pour accompagner les entreprises dans leur transformation. Son expertise repose sur une approche alliant stratégie organisationnelle et psychologie du leadership.

Valérie Salone - Experte en stratégie de croissance - Directrice conseil chez Rise Partners

Spécialiste de l'accompagnement des TPE, PME et startups en hypercroissance, Valérie aide les dirigeant·es à structurer leur développement et à clarifier leur vision. Son approche vise à aligner ambition et exécution pour garantir une croissance maîtrisée.



Edouard Dubourg - Consultant et formateur en stratégie commerciale - Fondateur de SYNAPSIZE

Expert en performance commerciale, Edouard accompagne CEOs et équipes à optimiser leur stratégie et leurs résultats. Il combine conseil, formation et mentorat, convaincu que l'entraînement est la clé de la réussite.

Jonathan Ravallec - Consultant en stratégie marketing - Fondateur de Jonathan Ravallec Consulting

Depuis plus de 20 ans, Jonathan accompagne les entreprises dans leur lancement, repositionnement et différenciation. Spécialiste des plateformes de marque, il les aide à affiner leur ciblage, clarifier leur positionnement et optimiser leur offre pour capter efficacement leur audience et maximiser leur impact.



Alexandre KSON - Consultant marketing
- Fondateur de l'agence ALKM

Alexandre aide les marques, enseignes et fabricants à se développer en intégrant la data et l'orientation client au cœur de leurs stratégies. Il est également le créateur du programme Spark & Scale™, conçu pour favoriser l'expansion de nouvelles boutiques, marques et franchises.



Magali REBROIN - Consultante en Ressources Humaines
- Formatrice RH chez Advance Solutions

Depuis près de 20 ans, Magali intervient dans les domaines des ressources humaines, de la gestion de la rémunération, du droit social à la formation. Spécialisée dans l'accompagnement des TPE/PME, elle les aide à optimiser leur gestion RH et à soutenir leur croissance.

Sophie Palacios - Consultante en Ressources Humaines
- Fondatrice d'ABP Talents

Sophie accompagne les entreprises dans leurs enjeux de recrutement, de chasse de tête et de marque employeur. En 2017, elle crée Le Grand Bain®, une plateforme dédiée aux bilans de compétences à distance, suivie de Libre Envol®, destinée aux seniors, et d'Orientation Game®, conçue pour les scolaires.



Valérie Ammirati - Expert-comptable
- Dirigeante de Skynet Expertise & Conseil

Depuis plus de 40 ans, elle accompagne les entrepreneurs dans leur développement. Fondatrice de La Verrière, un espace de coworking dédié à l'échange, et engagée auprès d'Initiative Nice Côte d'Azur, elle soutient les chefs d'entreprise. Son expertise en gestion financière et en patrimoine aide les entreprises à assurer leur croissance et leur pérennité.

Céline Dos Santos - Consultante Gestion & Stratégie financière
- Fondatrice de CDS

Avec 16 ans d'expérience en banque et services financiers, Céline accompagne les entrepreneurs dans leur gestion financière et leur stratégie de croissance. Ancienne responsable à la Société Générale, elle transforme les finances en levier de développement, grâce à une approche pragmatique, sur-mesure et orientée résultats.



Réseau *Initiative* NICE CÔTE D'AZUR

6 Rue des Grenouillères
SPACE A - 3e étage
06200 Nice

04 93 62 03 03
accueil@initiative-nca.fr
www.initiative-nca.fr

**FINANCE ET ACCOMPAGNE
LES ENTREPRENEURS
LOCAUX DEPUIS 1998**