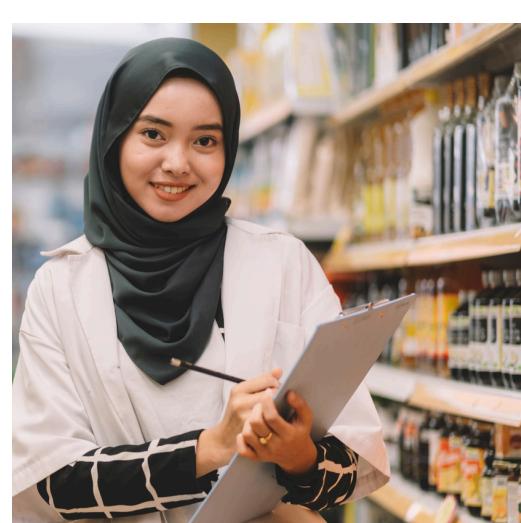
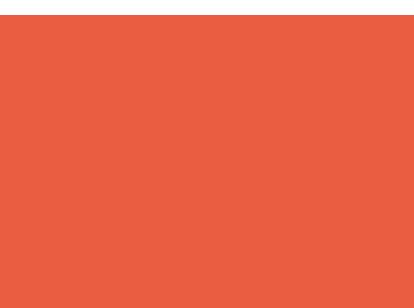


# L'accélérateur »»

création développement.

Libérer le potentiel de votre entreprise



Réseau  
*Initiative*  
NICE CÔTE D'AZUR



# Structurer aujourd’hui pour réussir demain

## Un programme sélectif pour structurer votre entreprise

Un accompagnement intensif d'une valeur de 15 000 euros, **100 % pris en charge par l’État, Bpifrance et la Métropole Nice Côte d’Azur**, pour accompagner, pendant 12 mois, les dirigeants de TPE à structurer et à planifier leur activité pour piloter leur croissance avec clarté et préparer un projet de développement solide.

Chaque année, **15 dirigeants des Alpes-Maritimes et de la Côte d’Azur sont sélectionnés**

## Pourquoi ce programme existe ?

Créer une entreprise est une chose, la structurer et la développer pour durer en est une autre. Avec ce dispositif clé du **plan Entrepreneuriat Quartiers 2030**, l’État a fait le choix d’investir dans l'**accompagnement des TPE des quartiers prioritaires (QPV)** afin de renforcer leur solidité, leur capacité à décider, à se développer, à investir et à créer de l’emploi local.

## À qui s’adresse-t-il ?

Ce programme est fait pour vous si :

- Votre entreprise est immatriculée **depuis moins de 3 ans** (SAS, SARL, EURL);
- Vous réalisez un chiffre d’affaires régulier (**CA annuel > 30 000 €**);
- Vous ressentez le besoin de structure, de méthode et de recul;
- Vous êtes prêt à vous investir sur une période de 12 mois pour franchir un cap ;
- Vous ou votre entreprise est domicilié en **Quartier Prioritaire de la Ville (QPV)**.

**Territoires concernés (QPV) :**

- Nice : Thiers-Médécin-Vernier, Pasteur-Saint Roch, Ariane, Saint-Augustin-Les Moulins
- Cannes : Ranguin-Frayère, Les Salines
- Les centres-villes de Carros, Vence, Grasse et Vallauris

## Ce que ce programme vous permet concrètement

À l’issue des 12 mois vous aurez :

- **Clarifié votre vision**, votre cap et vos priorités;
- Pris de la hauteur dans votre rôle de dirigeant au sein d’une promotion de 15 pairs;
- **Sécurisé les fondements de votre entreprise** : rentabilité, trésorerie, pilotage, ventes;
- Challengé votre fonctionnement pour **réduire la dépendance à votre présence**;
- Préparé vos projets de développement, avec un **accès facilité à des financements** à 0 % (de 10 000 € à plus de 30 000 €);
- Intégré **un réseau business régional** de plus de 150 entreprises accélérées en Région Sud.



Coût 100%  
pris en charge

# En pratique

## Un accompagnement pensé pour la réalité des TPE

Le programme s'étend sur **12 mois, avec un rythme compatible avec le pilotage quotidien de votre l'activité.**

Depuis sa création, **près de 50 entreprises** ont déjà bénéficié de ce programme, avec des trajectoires de structuration concrètes et mesurables.

Aux côtés de vos pairs, de coachs et d'experts, **vous travaillez sur 4 leviers structurants** :

- Clarifier la direction de l'entreprise (vision, offre et priorités stratégiques);
- Piloter les chiffres et la rentabilité (prix, marges, trésorerie, indicateurs clés);
- Structurer une stratégie commerciale efficace (acquisition clients, priorités commerciales);
- Organiser l'entreprise pour ne plus tout porter seul (process, recrutement, délégation).

### ” Ils en parlent le mieux

- « *Une étape fortement recommandée pour pérenniser votre entreprise.* » Eric, commerçant - préparation de l'ouverture d'un second point de vente en fin de parcours
- « *L'accélérateur nous a permis de repartir des fondamentaux pour mieux développer notre seconde boutique.* » Jonathan, pâtissier.
- « *Ce parcours a totalement changé mon regard sur ma posture de cheffe d'entreprise.* » Anaïs, gérante d'un espace de coworking -structuration d'un projet de développement en franchise depuis la fin du parcours.

## Une implication sur la durée pour des résultats concrets

**Environ 15 jours répartis sur l'année**, avec des temps forts clés :

- Un temps de lancement pour poser le cadre et créer la dynamique du groupe.
- Un diagnostic complet de votre entreprise, dans vos locaux pour identifier les priorités.
- 4 temps collectifs en présentiel, tous les 2 à 3 mois environ pour travailler en profondeur sur votre entreprise, avec des outils concrets et applicables immédiatement.
- Un point d'étape à mi-parcours pour faire le bilan, ajuster la stratégie et sécuriser la suite.
- Un accompagnement individuel entre les temps collectifs avec des ressources simples, des outils opérationnels et des rendez-vous de suivi pour lever les blocages et avancer pas à pas sur votre feuille de route.
- Un événement de clôture pour valoriser vos progrès auprès de l'écosystème.



# Le programme en un clin d'œil

Période	Les grandes étapes du programme 2026-2027
janv - fev	Les Qualifs ! Candidatez au programme
mars	Le comité de sélection : les 16 & 17 mars
	<b>Le Lancement : 23 mars</b>
avril - mai	Séquence 1 – Clarifier la direction de l'entreprise
	Séminaire 1 – 2 jours en avril
juin - août	Séquence 2 – Piloter les chiffres et la rentabilité
	Séminaire 2 – 2 jours en juin
sept	<b>Bilan à mi-parcours</b> – 1 jour début septembre
oct - déc	Séquence 3- Structurer la stratégie commerciale
	Séminaire 3 – 2 jours en octobre
janv - mars	Séquence 4- Organiser, structurer, manager
	Séminaire 3 – 2 jours en janvier
avril	En route pour la croissance
	<b>Clôture – avril 2027</b>



Le programme repose sur un engagement volontaire et responsable.  
Une souplesse de participation, pouvant aller jusqu'à 30 % du temps de formation  
est prévue afin de concilier performance entrepreneuriale et réalité du terrain.



# L'équipe d'expert à vos côtés

**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 dirigeantes 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  
- Fonatrice 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 - Fonatrice 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

SPACE A - 3e étage  
208, Boulevard du Mercantour  
06200 Nice

04 93 62 03 03  
[accueil@initiative-nca.fr](mailto:accueil@initiative-nca.fr)  
[www.initiative-nca.fr](http://www.initiative-nca.fr)

FINANCE ET ACCOMPAGNE  
LES ENTREPRENEURS  
LOCAUX DEPUIS 1998