

# accélérateur COMMERCE DE GROS



# INTRODUCTION

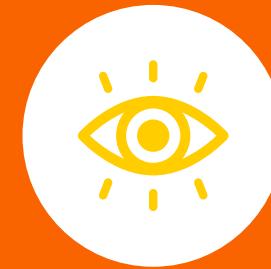
## Pourquoi un Accélérateur Commerce de Gros ?

Le commerce de gros est un secteur vital pour l'économie française, avec plus de 20 000 entreprises employant plus de 50 personnes.

Les PME et ETI du commerce de gros sont aujourd'hui confrontées à des transformations profondes : **digitalisation, transition écologique, pressions réglementaires**. À cela s'ajoute la nécessité de disposer d'une logistique fiable, d'infrastructures modernes et de processus innovants. Ces évolutions entraînent d'importants investissements technologiques et humains pour rester compétitif et pérenniser leur rôle dans les écosystèmes de production et de distribution.

Pour aider les acteurs de la filière à transformer ces enjeux en opportunité de croissance, Bpifrance lance l'Accélérateur Commerce de Gros **avec le soutien de la Confédération des Grossistes de France (CGF)**.

Ce programme sur mesure de 18 mois accompagne les entreprises **dans leur démarche de développement et de transition vers un modèle durable**.



**Relevez les défis de ce secteur clé et préparer l'avenir** en rejoignant l'Accélérateur Commerce de Gros avec un accompagnement basé sur 3 piliers :

- **Du conseil** : identifiez vos leviers de croissance avec une offre de conseil riche, au modèle unique et adaptée à vos problématiques
- **De la formation** : musclez vos compétences avec les formations sur mesure dispensées par une grande école et en e-learning sur la plateforme [Bpifrance Université](#)
- **De la mise en réseau** : partagez vos expériences et développez votre business avec vos pairs

# LES OBJECTIFS DE L'ACCÉLÉRATEUR COMMERCE DE GROS

## Accélérez votre **DEVELOPPEMENT** et votre transition vers un **MODELE DURABLE**



### Menez des chantiers de transformation digitale

L'intégration des technologies numériques est cruciale pour améliorer l'efficacité opérationnelle, la gestion des stocks et la relation client. Les entreprises doivent investir dans des systèmes de gestion intégrés et des plateformes de commerce électronique.



### Améliorez votre chaîne logistique

Une logistique efficace est indispensable pour assurer des livraisons rapides et fiables. Les entreprises doivent optimiser leurs chaînes d'approvisionnement et investir dans des infrastructures de transport modernes.



### Anticipez les évolutions réglementaires

Les entreprises doivent se conformer aux réglementations en matière de sécurité, d'hygiène et d'environnement. Cela inclut la gestion des déchets, la réduction de l'empreinte carbone et le respect des normes de sécurité alimentaire.



### Développez une offre responsable et durable

Les entreprises doivent adopter des pratiques durables et investir dans des solutions écologiques pour répondre aux attentes de leurs clients professionnels.



### Attirez vos talents et anticipiez les métiers d'avenir

Le secteur a besoin de personnel qualifié, notamment dans les domaines de la logistique, de la vente et du marketing. La formation continue est essentielle pour s'adapter aux évolutions du marché et aux nouvelles technologies.

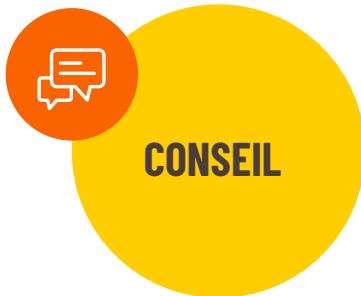


### Démarquez-vous grâce à l'innovation

L'innovation de process et de business est un moteur de croissance pour les acteurs du commerce de gros (robotisation, digitalisation, IA, marketing ....). Elle doit leur permettre de maintenir leur position concurrentielle dans la chaîne de valeur.

# LE PROGRAMME SUR 18 MOIS

LANCER DE LA PROMOTION  
25 NOVEMBRE 2025



POUR LES ENTREPRISES DE 10 À 50 ETP

## 16 jours de conseil

Incluant 3 jours de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance

+

3 jours de mission d'entrée

+

10 jours de conseil complémentaires

POUR LES ENTREPRISES DE + 50 ETP

## 39 jours de conseil

Incluant 9 jours de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance

+

10 jours de mission 360°

+

20 jours de conseil complémentaires



## 6 journées de formation avec une grande école

dont 3 séminaires dédiés au dirigeant

- Stratégie et nouveaux Business Models
- Gouvernance interne & externe
- Leadership

et 3 séminaires dédiés au dirigeant

et à un membre de son CODIR

- Performance commerciale et négociation
- Financement et sécurisation du développement
- Ressources Humaines et Marque Employeur

La transformation digitale, l'Intelligence Artificielle et la Transition Ecologique et Energétique seront traitées en « fils » lors des 6 journées  
Un webinaire sera dédié à la Cybersécurité

+

Un accès privilégié à la plateforme de e-learning  
**Bpifrance Université**



## 6 journées filière

Construites sur mesure, selon le profil de la promotion, elles sont dédiées aux **enjeux spécifiques de la filière** : développement RSE, digitalisation/ robotisation, IA, amélioration de la supply chain ...

+

## Des temps forts de promotion

Des dîners de promotion

Des événements entre participants de la promotion, et avec les Accélérés d'autres filières (transport, automobile, agroalimentaire, construction...)

Accès à la communauté des 5 000 Accélérés de Bpifrance

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF

# LE CALENDRIER

**25 & 26 NOVEMBRE**

## ÉVÈNEMENT DE LANCEMENT

### Journée filière n°1

*S'approprier les dernières innovations technologiques de la filière\**

**2025**

**10 & 11 MARS**

### Séminaire n°1

*Stratégie et nouveaux Business Models*

### Journée filière n°2

*Saisir les enjeux réglementaires\**

**9 & 10 JUIN**

### Séminaire n°2

*Performance commerciale et négociation*

### Journée filière n°3

*Faire de la décarbonation une opportunité business\**

**2026**

**22 & 23 SEPTEMBRE**

### Séminaire n°3

*Financement et sécurisation du développement*

### Journée filière n°4

*Maitriser sa chaîne d'approvisionnement grâce au digital et à l'IA\**

**8 & 9 DÉCEMBRE**

### Séminaire n°4

*Gouvernance interne et externe*

### Journée filière n°5

*Visite d'entreprise\**

**1 JUIN**

### Séminaire n°6

*Leadership*

## ÉVÈNEMENT DE CLÔTURE

**2027**

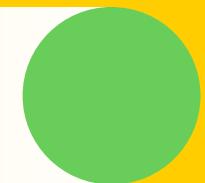
**16 & 17 MARS**

### Séminaire n°5

*Ressources Humaines et Marque Employeur*

### Journée filière n°6

*Rencontre inter-promotions Accélérés (transports, agroalimentaire, automobile...)\**



\*Les thématiques des journées filières sont données à titre indicatif : elles seront adaptées au profil et aux attentes des dirigeants de la promotion.

**Événements dédiés aux dirigeants & dirigeantes**

**Événements ouverts à 1 membre du Codir (2 personnes par entreprise maximum)**

# FOCUS CONSEIL : MÉTHODOLOGIE DE LA MISSION D'ENTRÉE



# FOCUS CONSEIL : UN ACCOMPAGNEMENT À LA CARTE

## DES MISSIONS DE CONSEIL À SÉLECTIONNER SELON VOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES



### Stratégie & organisation

- **Stratégie** : être accompagné dans la définition d'un plan de développement et identifier les moyens de pilotage et de communication associés.
- **Management & RH** : muscler votre fonction ressources humaines, structurer les process et clarifier l'organigramme et les rôles de chacun pour transformer l'attractivité de votre marque employeur.
- **Organisation** : mettre en place des organes de pilotage et de décision performants pour accompagner votre croissance.
- **Transmission & Gouvernance** : définir la stratégie de transmission de votre entreprise pour vous préparer à la transmission et à l'évolution de la gouvernance.



### Développement

- **Cash BFR** : reconstituer votre trésorerie et améliorer votre besoin en fonds de roulement.
- **Performance commerciale** : analyser votre stratégie commerciale dans son ensemble pour structurer votre équipe, approfondir la relation client et en conquérir de nouveaux.
- **International** : construire votre stratégie de développement à l'international et définir une stratégie d'implantation ciblée et sécurisée.
- **Croissance externe** : réaliser votre opération de croissance externe avec succès.



### Transformation industrielle

- **Sécurisation des opérations** : réorganiser votre production notamment à la suite des tensions d'approvisionnement.
- **Performance opérationnelle** : ausculter votre site de production ou logistique pour y déployer les principes de l'excellence opérationnelle (lean).
- **Stratégie Industrie du Futur** : construire votre feuille de route industrie du futur.
- **Make or Buy** : faire les meilleurs choix entre fabriquer en interne ou sous-traiter.



### Transformation par l'innovation

- **Stratégie innovation** : inscrire l'innovation au cœur de votre stratégie et faire de vos innovations des réussites.

### Transformation digitale & cybersécurité

- **Cybersécurité** : réaliser un état des lieux de votre situation, établir un plan de sécurisation de vos systèmes informatiques et sensibiliser vos collaborateurs aux meilleures pratiques d'usage du SI.
- **Systèmes d'information** : réaliser un diagnostic de vos systèmes d'information, vous accompagner dans la définition d'un ERP cible, vous aider à définir les outils de pilotage et de reporting.
- **Transformation digitale** : prioriser vos process à digitaliser pour gagner en efficacité, en notoriété et se démarquer via un nouveau canal de commercialisation.



### Transition énergétique & écologique

- **RSE** : inscrire la RSE au cœur de votre réflexion stratégique pour en faire un levier de différenciation et de performance.
- **Stratégie environnement** : repenser la stratégie de votre entreprise dans un monde bas-carbone en embarquant vos collaborateurs.

# FOCUS FORMATION : DÉROULÉ D'UNE JOURNÉE TYPE DE SÉMINAIRE

## SEMINAIRE RH « ATTRIRER, RECRUTER ET FIDÉLISER LES TALENTS »

### 9h à 9h30 : La marque employeur, de quoi parle-t-on ?

Enjeux et bénéfices pour une approche intégrée et transversale de l'ensemble des dimensions de la marque employeur : attirer les candidats, fidéliser les talents, développer l'engagement des équipes et la réputation de l'entreprise.

### 9h30 à 11h : Atelier - Le diagnostic flash

Forces et points d'attention pour renforcer la marque employeur. Enjeux, méthodologie, et outils. Ateliers en sous-groupe. Restitution et partage en plénière.

### 11h à 12h45 : Le déploiement de la marque employeur

Formaliser la marque employeur : « Pourquoi nous rejoindre ? ». Embarquer l'interne : les collaborateurs ambassadeurs. Faire rayonner la marque en externe. L'optimiser via une feuille de route opérationnelle

### 14h à 17h15 : Les attentes des candidats et des collaborateurs

Les enjeux actuels du recrutement : se différencier en contexte de "rareté" des talents, rédiger des offres attractives, mobiliser les bons canaux. Le parcours collaborateur : intégration, formation, évolution. La cooptation, les programmes ambassadeurs. Valoriser la RSE

### 17h15 à 17h45 : Animer et mesurer sa marque employeur

Les indicateurs internes et externes, les facteurs clés de succès

### Exemple de profil d'intervenant

**Fabienne Simon** a un parcours de 20 ans en entreprise où elle a exercé des fonctions de DRH et de Directrice communication dans les secteurs des services et de l'industrie.

Elle a fondé fin 2012 le cabinet OSAGAN qui accompagne les transformations des entreprises. En parallèle, elle a co-fondé l'Observatoire de l'Engagement, Think Tank sur la thématique de l'engagement des salariés.

Convaincue qu'il est nécessaire de concilier l'économique et le social pour développer de la performance durable, Fabienne aide les organisations à se réinventer en matière de modèle de management, d'organisation et de politique RH, avec notamment la marque employeur et le design des expériences salariés et candidats.

# FOCUS RENCONTRES FILIÈRE : DÉROULÉ D'UNE JOURNÉE TYPE

## JOURNÉE « PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE »

08h30 : Accueil

09h00 : Icebreaker

### 09h30 : Les enjeux de la Supply Chain

Intervenant : Jean-Philippe Bedos, VP Supply Chain et Quality chez Airbus Helicopter

### 11h00 : Beer Game - « serious game » supply chain

Intervenants : Philippe Bornert, PDG du groupe AGILEA et Malek Fiouane, Responsable Conseil Bpifrance, référent Aéronautique

12h30 : Déjeuner sur place



### 14h00 : Les clés de la supply chain 4.0

Intervenant : Philippe Bornert, PDG du groupe AGILEA, Expert supply chain

### 14h30 : Les clés de l'industrie 4.0

Intervenant : Malek Fiouane, Référent Conseil Industrie, Startups et PME/ETI Bpifrance

### 15h30 : Atelier "Repensons la chaîne de valeur"

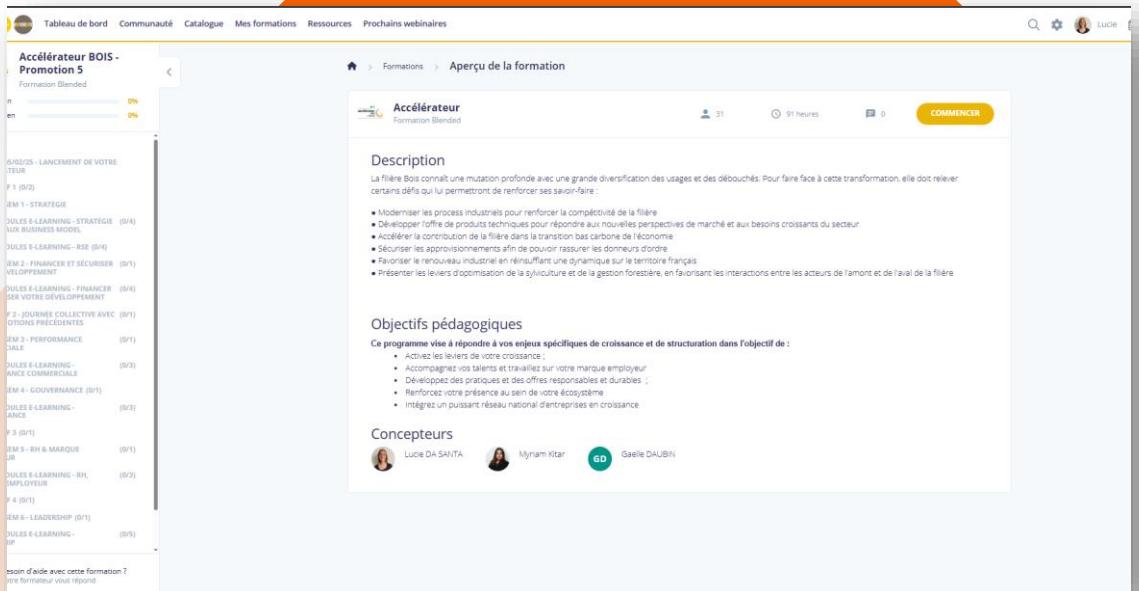
Intervenant : Philippe Bornert, PDG du groupe AGILEA

### 17h00 : « Acquérir une entreprise en temps de crise : quelques clés importantes pour la choisir, l'acquérir, redresser, et l'intégrer avec succès »

Intervenant : Daniel Cohen, Président fondateur de Zalis, Expert en stratégie

# FOCUS FORMATION : UN ESPACE DIGITAL DÉDIÉ

DÉCOUVREZ VOTRE ESPACE EN LIGNE PRIVILÉGIÉ ET DÉDIÉ À VOTRE ACCÉLÉRATEUR SUR LA PLATEFORME BPIFRANCE UNIVERSITÉ



Programmes des journées présentes et supports post séminaire de formation ou journée filières



Modules e-learning : ressources sélectionnées en rapport avec la thématique du séminaire, à regarder avant ou après



Accès gratuit à l'ensemble des contenus du catalogue de formations en ligne, soit plus de 500 ressources (modules e-learning, podcasts, replay de webinaires, tutos...)

Rendez-vous sur :  
[www.bpifrance-universite.fr](http://www.bpifrance-universite.fr)

## Pourquoi proposer de la mise en réseau ?

- **Rompre la « solitude du dirigeant »** en lui offrant des occasions de rencontrer des pairs
- **Permettre la mise en place de partenariats stratégiques** par l'identification de connections avec des partenaires potentiels
- **Accélérer la croissance par des relations d'affaires** pouvant conduire à des investissements, du financement ou des alliances
- **Activer une veille stratégique & innover** en restant informé des tendances et des innovations de son secteur et s'inspirer d'autres domaines
- **Partager des bonnes pratiques** bénéfiques pour la gestion et le développement de l'entreprise

### Des rencontres annuelles autour de sujets d'actualité

BIG : le plus grand rassemblement business d'Europe  
Global Industrie : le rassemblement des industriels actifs  
Les Grandes Retrouvailles : le rassemblement de toute la communauté des Accélérés  
Jour E : rassemblement des dirigeants engagés dans la TEE

Mise en réseau collectives

### Rencontres de promotion

Des rencontres, des dîners de promotion  
Une promotion de dirigeants soudée  
Des rencontres avec d'autres filières (santé, agro...)

« Je retiens la convivialité et l'échange. Les moments les plus intéressants sont ceux où nous pouvons échanger entre nous »

Mise en réseau individuelle

### Une équipe Bpifrance dédiée

Votre équipe référente, le chef de programme Accélérateur et le Responsable Conseil, vous accompagnent tout au long de votre parcours, en vous offrant un soutien individualisé avec des mises en relation opportunes

Post Accélérateur

### Une aventure qui continue après l'accélérateur

La communauté regroupe plus de 5 000 dirigeants de PME/ETI pour continuer à booster leur croissance et leur développement grâce à des programmes offrant conseils, formations et échanges entre pairs

# L'ACCELERATEUR VU PAR SES ACCELERES



**Pierre MEESEMAECKER**  
**Dirigeant de CAPNOR**

Ancien Accéléré Automobile



Le programme Accélérateur de Bpifrance nous a soutenus dans l'élaboration de nos plans d'actions à moyen terme, en mobilisant des consultants spécialisés pour répondre à nos enjeux, en organisant des interventions d'experts et en favorisant les échanges avec d'autres entreprises accélérées de notre secteur.

Cet accompagnement nous a fourni des leviers essentiels de structuration et de flexibilité pour mieux anticiper l'avenir, même dans un contexte incertain.



## LES BÉNÉFICES D'UN ACCÉLÉRATEUR

**89%**

**des Accélérés sont très satisfaits de leur programme**

LE TOP 3 DES CHANTIERS DE TRAVAIL ENGAGÉS PAR LES ACCÉLÉRÉS LORS DE LEUR PROGRAMME :

**89 %**

ont fait évoluer  
leur stratégie

**74 %**

ont renforcé leur  
démarche commerciale

**64 %**

ont développé de  
nouveaux marchés

# À QUI S'ADRESSE

## CE PROGRAMME ?

Vous dirigez une **PME** ou une **ETI** de **commerce de gros** : produits agricoles et alimentaires, approvisionnement du bâtiment, automobile, santé, culture, autres produits.

Et votre entreprise respecte les conditions suivantes :

- Plus de 10 collaborateurs
- Au moins 3 ans d'existence

Vous avez la main sur les orientations stratégiques et les décisions d'investissement de votre entreprise ?

Vous êtes engagé dans une démarche bas carbone, doté d'ambition pour votre entreprise, prêt à challenger et à être challengé ?

**CANDIDATEZ DÈS À PRÉSENT  
AU PROGRAMME !**

# LES TARIFS

## Pour les entreprises ayant un effectif de 10 à 50 ETP

**3 167 € HT\***

/ TRIMESTRE

- Le coût total du programme est de 38 100€ HT
- Ce programme est financé par Bpifrance à hauteur de 19 100€ HT par entreprise, soit 50% de son coût total
- **Le reste à charge total pour l'entreprise est de 19 000€ HT réparti en 6 échéances et payé par prélèvement automatique**

## Pour les entreprises ayant un effectif supérieur à 50 ETP

**5 834 € HT\***

/ TRIMESTRE

- Le coût total du programme est de 67 100€ HT
- Ce programme est financé par Bpifrance à hauteur de 32 100€ HT par entreprise, soit 48% de son coût total
- **Le reste à charge total pour l'entreprise est de 35 000€ HT réparti en 6 échéances et payé par prélèvement automatique**

\*Les frais de déplacement pour se rendre aux évènements collectifs du programme et ceux du consultant ne sont pas compris dans le reste à charge de l'entreprise

# accélérateur COMMERCE DE GROS



Pour candidater à l'Accélérateur : [cliquez ici](#)

Pour tout renseignement complémentaire, prenez contact avec :

## **Stanislas LEFORT**

Chef de Programme Accélérateur

Tél : +33 (0)7 88 21 41 67

[Stanislas.lefort@bpifrance.fr](mailto:Stanislas.lefort@bpifrance.fr)

# POUR ALLER PLUS LOIN

## VOS COMMUNAUTÉS

REJOINDRE UN ACCÉLÉRATEUR,  
C'EST AUSSI REJOINDRE  
LA COMMUNAUTÉ DES 5 000 PME  
ET ETI ACCÉLÉRÉES PAR BPIFRANCE

Et développer un réseau solide d'entrepreneurs ambitieux, engagés et solidaires qui ont vécu l'expérience Accélérateur.

## 4 piliers dans l'académie des entrepreneurs éclairés

### RÉSEAU

Garder le contact, et nouer des relations business



### CONSEIL

Des dispositifs dédiés pour vous accompagner sur tous vos projets



### FORMATION

Un parcours d'information et de formation exclusif et personnalisé



### VALORISATION

Des opportunités de mise en avant pour vous et votre entreprise



Restons connectés !



01 GROUPE LINKEDIN



02 LA NEWSLETTER



03 L'APPLICATION DE MISE EN RELATION

## LES AUTRES COMMUNAUTÉS PORTÉES PAR BPIFRANCE

Rejoignez l'une d'entre elles !



Le mouvement français des startups  
[lafrenchtech.com/fr](http://lafrenchtech.com/fr)



Les acteurs de l'écosystème sportif  
[www.lesmeneurs.fr](http://www.lesmeneurs.fr)



Les entreprises engagées dans la transition écologique  
[Le Manifeste du Coq Vert](http://Le-Manifeste-du-Coq-Vert)



L'étandard de l'industrie française en mouvement  
[www.lafrenchfab.fr](http://www.lafrenchfab.fr)



Le mouvement des acteurs de la santé  
[www.lafrenchcare.fr](http://www.lafrenchcare.fr)



Le mouvement de la création française  
[la-frenchtouch.fr](http://la-frenchtouch.fr)

# FOCUS APPLICATION DE MISE EN RELATION

## DEMANDE DE MISE EN RELATION SUR NOTRE RÉSEAU SOCIAL INTERNE

The image shows the Tribu application interface. At the top, there is a yellow header with the Tribu logo and a 'Demandes' button. Below the header, there is a search bar with a magnifying glass icon and a filter icon. Under the search bar, there are two tabs: 'Envoyées' and 'Reçues', with 'Reçues' being the active tab. The main content area displays two items:

- Présence à BIG jeudi prochain** (4 mois ago)  
Dans les communautés: 0, 0, +5  
Monsieur X, Société Y, résident
- Recherche partenaire RFID** (1 an ago)  
Dans les communautés: 0, 0, +3  
Madame Y, Société Z, Présidente

At the bottom of the interface, there are navigation icons for Accueil, Demandes, Annuaire, and Profil.

**Gilles Blanchard** : « j'ai besoin d'une application de vérification des factures fournisseurs »

Réponse de l'école du **Groupe Accelis** : « nous vous proposons de construire une application dédiée avec nos étudiants »



- Conception d'une **solution innovante**, aujourd'hui en phase de finalisation
- Formation sur mesure en **intelligence artificielle**, pensée pour IPE Immobilier



« La réponse rapide et enthousiaste de l'école du groupe Accelis sur l'application a été déterminante »

**Gilles Blanchard**, dirigeant d'IPE Immobilier (accéléré alumni)

# POUR ALLER PLUS LOIN : LES MISSIONS DE CONSEIL MATURITÉ

EN TANT QU'ACCÉLÉRÉ, VOUS POUVEZ POURSUIVRE VOS TRANSFORMATIONS THÉMATIQUES EN ÉVALUANT VOTRE MATORITÉ SUR UN DE VOS ENJEUX PRIORITAIRES SANS SURCOÛT

## MISSION MATORITÉ INDUSTRIE DU FUTUR

Évaluez votre maturité industrielle et dans quelle mesure l'intégration de nouvelles briques technologiques peut contribuer à votre développement.

### EXEMPLES DE LIVRABLES

- Évaluation de la maturité industrielle de votre site
- Amélioration de votre performance industrielle par l'Industrie du Futur
- Identification des briques technologiques pour moderniser votre outil de production

### MODALITÉS

€ Reste à charge : 0€

100% subventionnée par l'Union Européenne



人群图标 Accélérés du secteur industriel Bpifrance

⌚ 3 jours homme sur 6-8 semaines

## MISSION MATORITÉ ENVIRONNEMENT

Évaluez votre maturité face aux enjeux environnementaux et identifiez les accompagnements pertinents pour vos chantiers prioritaires liés au changement climatique.

### EXEMPLES DE LIVRABLES

- Sensibilisation aux enjeux environnementaux
- Identification des risques et enjeux prioritaires liés au changement climatique et à la perte de biodiversité
- Evaluation de la maturité de l'entreprise

### MODALITÉS

€ Reste à charge : 0€

100% subventionnée par l'Union Européenne



人群图标 Accélérés Bpifrance

⌚ 3 jours homme sur 6-8 semaines

## MISSION MATORITÉ INTERNATIONALE

Évaluez votre maturité à l'international et identifiez les accompagnements pertinents pour poursuivre votre développement à l'international de façon durable.

### EXEMPLES DE LIVRABLES

- Etat des lieux de votre présence/ambition à l'international
- Evaluation de la maturité de votre entreprise
- Analyse d'anticipation des risques

### MODALITÉS

€ Reste à charge : 0€

100% subventionnée par Bpifrance

人群图标 Accélérés Bpifrance

⌚ 3 jours homme sur 4 semaines