

accélérateur
ENTREPRISES
DES SERVICES NUMÉRIQUES



num
eum

bpifrance

Pourquoi

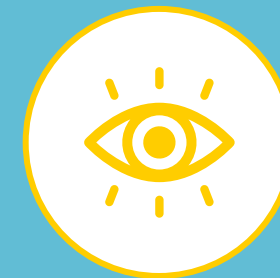
un Accélérateur dédié aux Entreprises des Services Numériques ?

En France, le secteur du numérique compte plus de 29 000 entreprises. En 2022, ce marché a été évalué à 60,9 milliards d'euros, les Entreprises des Services Numériques (ESN) représentant 52,4 % de cette valeur.

La demande pour les services numériques continue de croître et les ESN élargissent également leur offre de services, incluant désormais la cybersécurité et l'analyse de données. Cependant, le marché est dominé par de grandes entreprises françaises et étrangères, ce qui pose des défis pour les PME, confrontées à des exigences élevées et des marges réduites.

Pour aider les acteurs de la filière à transformer ces enjeux en opportunité de croissance, Bpifrance lance l'Accélérateur Entreprises des Services Numériques **avec le soutien de Numeum**.

Ce programme sur mesure de 18 mois accompagne les entreprises **dans leur démarche de développement et d'innovation pour gagner en compétitivité**.



Relevez les défis de la filière et accélérez votre développement en rejoignant l'Accélérateur Entreprises des Services Numériques 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** : muscler 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** : intégrez une promotion de dirigeants de PME, partagez vos expériences et développez votre business avec vos pairs

LES OBJECTIFS DE L'ACCÉLÉRATEUR ENTREPRISES DES SERVICES NUMÉRIQUES

ACCÉLÉREZ VOTRE DÉMARCHE DE DÉVELOPPEMENT ET D'INNOVATION POUR GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ



Adaptez vos stratégies commerciales et marketing pour gagner de nouveaux marchés

- Travaillez votre stratégie de développement dans un contexte économique incertain
- Identifiez et déterminez vos marchés stratégiques et à forts potentiels
- Adaptez vos stratégies marketing pour attirer de nouveaux prospects et valoriser vos savoir-faire
- Créez et consolidez des partenariats stratégiques pour accéder à des marchés plus complexes et augmenter votre portée commerciale



Attirez vos talents et anticipez les besoins et métiers d'avenir

- Recrutez vos collaborateurs en réponse aux nouveaux enjeux : cybersécurité, IA, etc.
- Travaillez votre marque employeur pour attirer de nouveaux talents
- Adaptez votre organisation et formez vos managers aux nouveaux modes de travail et à la gestion de projets



Explorez votre potentiel d'innovation

- Professionnaliser votre démarche d'innovation
- Intégrez des solutions innovantes à la fois dans vos processus internes et dans les solutions commercialisées



Développez une offre responsable et durable

- Intégrez les enjeux RSE et de Green IT
- Familiarisez-vous avec l'analyse du cycle de vie d'un service pour repenser vos modèles dans un monde bas carbone

LE PROGRAMME SUR 18 MOIS



CONSEIL

POUR LES ENTREPRISES DE 2 A 10M€ DE CA

16 jours de conseil

- 3 jours de mission d'entrée
- 10 jours de conseil complémentaires
- 3 jours de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance

POUR LES ENTREPRISES DE +10M€ DE CA

39 jours de conseil

- 10 jours de mission 360°
- 20 jours de conseil complémentaires
- 9 jours de suivi personnalisé par votre Responsable Conseil Bpifrance

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL



UNIVERSITÉ

6 journées de formation avec une grande école

- Stratégie & nouveaux business model*
 - Performance commerciale
 - Financement de la croissance
- Gouvernance interne et externe *
 - RH & marque employeur
 - Leadership*

+

Un parcours de formation e-learning sur-mesure sur la plateforme **Bpifrance Université**

*Séminaires réservés au dirigeant

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF

LANCEMENT DE LA PROMOTION 10 DÉCEMBRE 2025



RENCONTRES FILIÈRE

6 journées filière

Construites sur mesure en fonction de la promotion, elles sont dédiées aux enjeux spécifiques de la filière et aux rencontres professionnelles

- Panorama & mégatendances des ESN
- Intégration de l'IA dans son entreprise et ses process
 - Attractivité et rétention des talents
 - RSE & Numérique responsable

+

Un esprit de promotion

- Echanges business entre pairs
 - Points d'étape réguliers
 - Rendez-vous de promotion

+

L'accès aux réseaux de Bpifrance

- Des événements inter-promotions
- L'accès à la Communauté des plus de 5 000 Accélérés Bpifrance

VOTRE CALENDRIER

SUR LES 18 MOIS

UNIVERSITÉ



10 DEC. 2025

Soirée de
lancement

Paris



17 & 18 MARS 2026

Séminaires n°1 & 2

Stratégie*
Performance
commerciale



2 JUIN 2026

Séminaire n°3

Financer sa croissance



SEPT. 2026

BIG



16 SEPT. 2026

Séminaire n°4

Gouvernance interne
& externe *



24 NOV. 2026

Séminaires n°5

RH & marque employeur



10 FEV. 2027

Séminaires n°6

Leadership*

2025

2026

2027

PARCOURS CONSEIL

RENCONTRES FILIÈRE

11 DEC. 2025

Journée filière n°1

Panorama & mégatendances des ESN**

Paris



3 JUIN 2026

Journée filière n°2

Croissance externe **



17 SEP. 2026

Journée filière n°3

Intégrer l'IA dans son
entreprise**



25 NOV. 2026

Journée filière n°4

Innovation**



9 FEV. 2027

Journée filière n°5

RSE & numérique
responsable**



13 MAI 2027

Journée filière n°6

Partenariats stratégiques**

+ Soirée de clôture



JUILLET 2026

LES GRANDES RETROUVAILLES

Légende :



Communauté Accélérés



Séminaires



Soirée de lancement & clôture



Journées filières

*Séminaires réservés au dirigeant

Les autres séminaires sont ouverts aux membres du CODIR sous certaines conditions et dans la limite des places disponibles.

**Thématiques affinées en fonction des enjeux de la promotion

FOCUS CONSEIL : MÉTHODOLOGIE DE LA MISSION D'ENTRÉE

LA MISSION D'ENTRÉE

1

Un état des lieux

Une 1ère phase sous la responsabilité du **Responsable Conseil Bpifrance** pour évaluer votre entreprise sous divers angles, et pour mettre en **lumière vos forces et vos axes de progrès**

2

Identification des enjeux clés

Une 2ème phase consistant à **identifier et partager avec vos équipes les enjeux prioritaires** ainsi que les leviers d'action pour **améliorer votre performance**

3

Recommandations

Une 3ème phase de **recommandations**, adaptées aux enjeux identifiés lors de la phase précédente, afin de **personnaliser la suite de votre parcours Conseil**

4

Livrables clés

Pour les entreprises de 2 à 10 M€
3 jours de mission

A l'issue de la mission, les livrables clés vous seront remis :

- Une analyse **SWOT de votre entreprise** qualifiée et actualisée
- Un ensemble de recommandations d'actions qui pourront être adressées à travers les **missions de conseil complémentaires**
- Un **radar de maturité**

Pour les entreprises de +10M€
10 jours de mission

A l'issue de la mission, les livrables clés vous seront remis :

- Une analyse **SWOT de votre entreprise** qualifiée et actualisée
- Un ensemble de recommandations d'actions qui pourront être adressées à travers les **missions de conseil complémentaires**
- **Un radar de maturité approfondi** sur les 8 axes fondamentaux :

Marché & Stratégie

Marketing & Commercial

Ressources Humaines

Finance & Juridique

Opérations

Organisation & Management

RSE & Climat

Système d'information & Digital

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 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.



Transformation par l'innovation

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

FOCUS FORMATION : DÉROULÉ D'UNE JOURNÉE TYPE DE SÉMINAIRE

SEMINAIRE RH « ATTIRER, RECRUTER ET FIDELISER 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 « NÉGOCIATION : LA STRATÉGIE DES GAINS MUTUELS DANS LA FILIÈRE »

08h30 : Accueil

09h00 : Introduction par le Centre Européen de la négociation

09h30 : Représentation sociale de la négociation

11h00 : Défier les idées reçues sur la négociation

Identifier et évaluer l'impact des tactiques à risques – entrer dans une démarche de partenariat – découverte de la démarche STGM avec une étude de cas

12h30 : Déjeuner sur place

14h00 : Synthèses et clés pour préparer sa négociation

15h30 : Etudes de cas : Transformer l'affrontement en problème à résoudre dans la filière

Faire valoir ses propres intérêts – Eviter les concessions – Sortir des guerres de position – S'aider sans céder – : inventer de nouvelles solutions

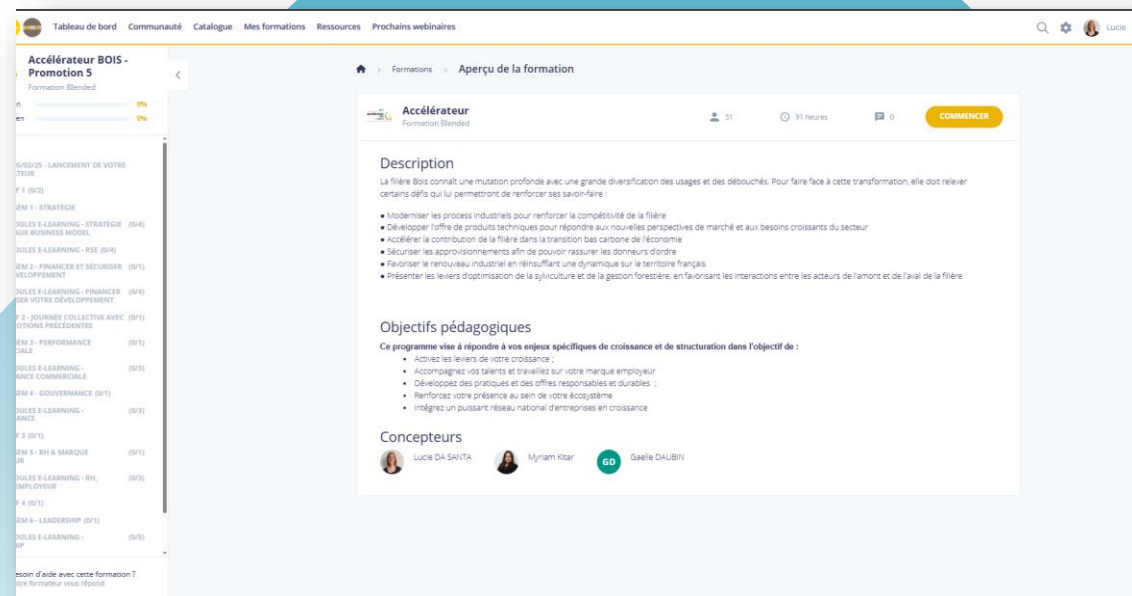
17h00 : « La stratégie des gains mutuels »

Témoignage d'un dirigeant de PME de la filière



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 présentielles 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 :

<https://www.bpifrance-universite.fr>

FOCUS MISE EN RÉSEAU

Pourquoi proposer de la mise en réseau?

- Rompre la solitude du dirigeant en lui offrant des occasions de rencontrer ses pairs
- Permettre la mise en place de partenariats stratégiques en permettant l'identification de connections avec des partenaires potentiels qui peuvent renforcer la position sur le marché
- Accélérer la croissance les relations d'affaires peuvent conduire à des investissements, du financement ou des alliances qui peuvent accélérer la croissance de l'entreprise.
- Activer une veille stratégique & Innover en restant informé des tendances et des innovations de son secteur et même s'inspirer des autres domaines.
- Partager des bonnes pratiques qui seraient bénéfiques pour la gestion et le développement de l'entreprise.

Communauté active :

Rencontres annuelles autour de sujets d'actualité

BIG : Le plus grand rassemblement business d'Europe

Global Industrie : Rassemblement des industriels actifs

Les Grandes Retrouvailles : Réunion de toute la communauté des Accélérés

Jour E : Rassemblement des dirigeants engagés

Rencontres de promotion :

14 rencontres de promotion sur 18 mois

Promotion de dirigeants soudée

Rencontres avec les autres filières (Industrie & IA, etc...)

Témoignage de dirigeant :

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

Mise en
réseau
Collective/
promotion

Mise en
réseau
individuelle

Une équipe Bpifrance dédiée

Votre équipe référente, le chef de programme Accélérateur et le Responsable Conseil, vous accompagne 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 booster leur croissance et leur développement grâce à des programmes offrant conseils, formations et échanges entre pairs

L'ACCÉLÉRATEUR VU PAR LES ACCÉLÉRÉS



David Ristagno
Co-fondateur & CEO
UPTALE

Accélérateur Solutions Industrie du Futur 1

uptale.



Nous sommes ravis d'avoir pu rejoindre les Accélérateurs.

Intégrer une promotion de dirigeants nous permet de mieux appréhender les enjeux du futur et de nos clients en tant qu'entreprise issue de l'écosystème technologique.

Le programme dispensé par des consultants de grande qualité, nous permet d'établir nos axes d'amélioration et ce, très rapidement, grâce à un diagnostic très poussé et à un conseil personnalisé.

Les sessions de groupe et les formations sur 18 mois, préplanifiées, permettent de s'organiser en tant que dirigeant sans perturber la marche courante de l'entreprise.



LES BÉNÉFICES D'UN ACCÉLÉRATEUR

95%

des Accélérés sont 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** du **secteur des services numériques** : conseil en stratégie numérique/technologies/intégrateurs, éditeurs de logiciels, support technique et maintenance, infogérance.

Et votre entreprise respecte les conditions suivantes :

- Un chiffre d'affaires supérieur à 2M€
- 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 motivé, doté d'ambition pour votre entreprise, prêt à challenger et à être challengé ?

**CANDIDATEZ DÈS À PRÉSENT
AU PROGRAMME !**

LES TARIFS

Pour les entreprises réalisant un CA compris entre 2 et 10 M€

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 réalisant un CA supérieur à 10M€

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 événements collectifs du programme et ceux du consultant ne sont pas compris dans le reste à charge de l'entreprise*

CONTACT



POUR CANDIDATER À L'ACCÉLÉRATEUR : [cliquez ici](#)



Webinaire de présentation : Le mardi 14 octobre 2025
de 11h30 à 12h30  [Inscription ici](#)

Pour tout renseignement complémentaire, contactez :

Quentin MATHIEU



quentin.mathieu@bpifrance.fr



06 64 59 82 23

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



Les acteurs de
l'écosystème sportif
www.lesmeneurs.fr



Les entreprises engagées
dans la transition écologique
[Le Manifeste du Coq Vert](#)



L'étendard de
l'industrie française
en mouvement
www.lafrenchfab.fr



Le mouvement des
acteurs de la santé
www.lafrenchcare.fr



Le mouvement
de la création
française
la-frenchtouch.fr

POUR ALLER PLUS LOIN : LES MISSIONS DE CONSEIL MATURITÉ

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

MISSION MATURITÉ 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



👥 **Accélérés Bpifrance**

🕒 **3 jours homme sur 6-8 semaines**

MISSION MATURITÉ 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

👥 **Accélérés Bpifrance**

🕒 **3 jours homme sur 4 semaines**