

BREIZHFAB

L'INDUSTRIE AMBITIEUSE

Une dynamique



Appel à compétences des « Consultants Spécialistes » Dans le cadre de BREIZH FAB 2018 -2022

Soutenue par



Table des matières

1. PRESENTATION DU PROJET	3
1.1. Contexte	3
1.2. Entreprises cibles.....	3
1.3. Structuration du processus d'intervention	3
1.4. Objectif de l'appel à compétences	5
1.5. Calendrier de l'appel à compétences	5
1.6. Lieu d'exécution des prestations.....	5
2. DESCRIPTION TECHNIQUE DU PROGRAMME	5
2.1. Prestations à fournir par les consultants spécialistes	5
2.2. Modalités de sélection	5
2.3. Responsabilités.....	6
2.4. Engagement de confidentialité	6
2.5. La validation de la prestation	6
3. CONSULTATION	6
3.1. Descriptif attendu.....	6
3.2. Délai de remise des offres.....	7
3.3. Modalités d'enregistrement.....	7
3.4. Conditions de sélection des sociétés.....	7
3.5. Conditions de sélection des consultants référents	7
3.6. Modalités financières	8
4. CONDITIONS GENERALES	8
4.1. Conditions générales d'exécution des prestations	8
4.2. Conditions Générales d'Achats	8
5. PROTECTION DES DONNEES	8
ANNEXE 1 : Compétences et filières particulièrement recherchées	9
Défis en tension.....	9
Défis verts.....	10
ANNEXE 2 : Référentiel d'accompagnement	12

1. PRESENTATION DU PROJET

1.1. Contexte

Breizh FAB est une initiative régionale inédite en faveur du tissu industriel breton. Elle vise à accompagner la transformation de l'industrie bretonne et à créer une dynamique de mise en mouvement collective des industriels et des acteurs économiques.

Le projet Breizh Fab lancé en 2018 pour une durée initiale de trois ans a été prolongé jusqu'en 2022 et intègre désormais la filière des industries de l'agroalimentaire.

Le programme Breizh Fab, pour répondre à l'enjeu n°1 d'accompagner les projets des industriels des PME du territoire, a défini un référentiel de 20 défis à relever :

Ces défis se déclinent en compétences attendues afin de constituer un pool d'expertises, (liste des défis et compétences attendues en Annexe 5)



PROSPECTIVE / STRATÉGIE

1. Développer ma stratégie
2. Anticiper les mutations
3. Préparer une croissance externe, une cession
4. Développer une alliance
- 5a. Investir en Bretagne
- 5b. Renforcer mon attractivité



BUSINESS

12. Mieux acheter, mieux vendre
13. Conquérir de nouveaux marchés
14. Digitaliser la relation client
15. Développer du business de proximité
16. Exporter-Importer
17. Faire rayonner la Bretagne industrielle



PERFORMANCE

6. Moderniser mon atelier
7. Intégrer le numérique
8. Optimiser ma production
9. Rendre mes équipes agiles et autonomes
10. Innover
11. Manager mes processus QSE/RSE



FINANCEMENT

18. Financer mes projets
19. Optimiser ma rentabilité
20. Mutualiser mes investissements

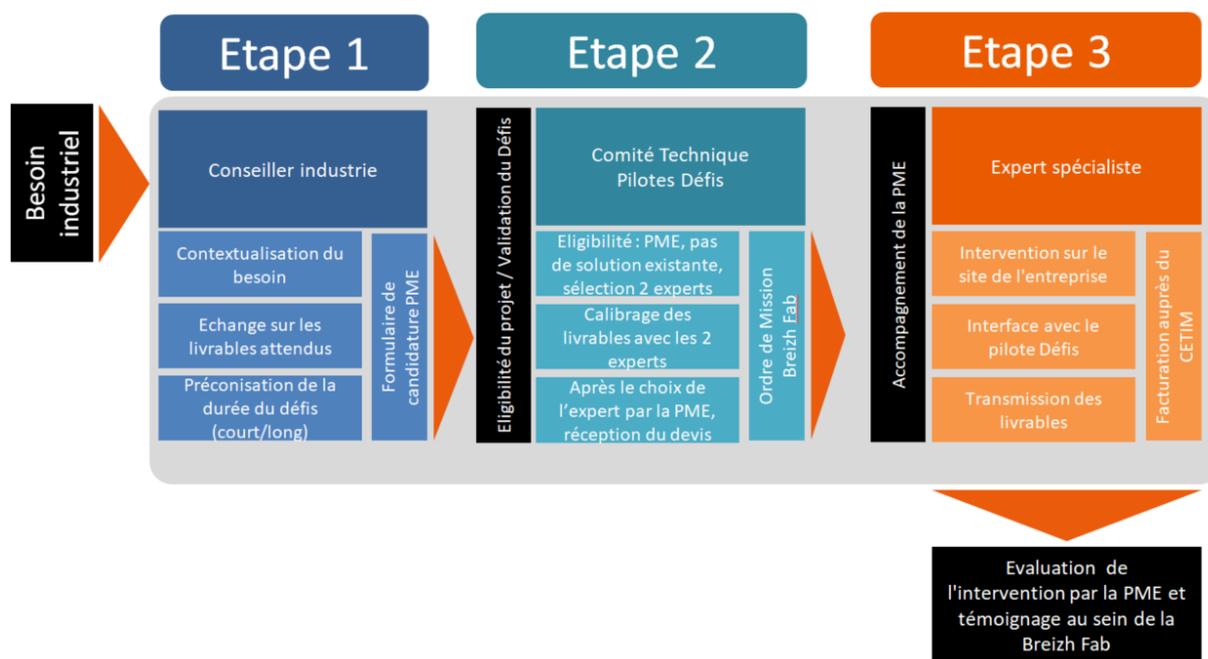
1.2. Entreprises cibles

Les entreprises ciblées par cette action sont les PME¹ Bretonnes ayant une activité liée à la production manufacturière dans les secteurs de la métallurgie/mécanique, de la plasturgie, de l'agroalimentaire et des activités connexes.

1.3. Structuration du processus d'intervention

Le programme Breizh Fab s'articule globalement autour de trois phases, avec une spécificité pour les défis 6, 7 et 8 rattachés à la thématique industrie du futur.

¹ Effectif inférieur à 250 personnes ; chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros, ou total du bilan annuel inférieur 43 millions d'euros. Respectant les règles de minimis (quotas d'aides obtenues par l'entreprise), et à jour de leurs obligations sociales et fiscales. <https://op.europa.eu/s/n2GC>



Etape 1 : Formulaire de candidature

Cette étape doit permettre d'**identifier le besoin de l'entreprise, de valider son éligibilité au programme Breizh Fab, ou de réorienter l'entreprise vers une solution existante**. La demande de candidature, formalisée avec le chef d'entreprise par un conseiller industrie d'une des structures partenaires du programme Breizh Fab (= conseiller entreprise ou, conseiller innovation, ou, conseiller technologique ou un chargé de mission), spécifiera les compétences et les livrables attendus et l'estimation du délai d'intervention.

Etape 2 : Préparation de l'ordre de mission

A cette étape, le comité technique² a pour rôle d'analyser les candidatures des PME et de définir son éligibilité au programme Breizh Fab. Les deux personnes en charge d'animer ce comité, le pilote sur-mesure et le pilote Industrie du Futur (dédié aux défis 6, 7 et 8), présélectionnent deux consultants spécialistes du pool de compétences. La **contractualisation avec le consultant spécialiste, retenu par l'entreprise** permettra de valider les délais et les livrables de l'accompagnement. L'ordre de mission du consultant spécialiste (commande CETIM) est déclenché lorsque l'entreprise a validé le devis transmis par le pilote Défis.

Etape 3 : Accompagnement de l'entreprise sur 2 à 7 jours, avec un maximum de 3 défis par entreprise et 10 jours maximum au total

Le consultant spécialiste accompagnera l'entreprise dans la **mise en œuvre du plan d'actions** et tiendra informé le pilote Défis de toutes les interactions avec l'entreprise (prise de rendez-vous, retour sur la première intervention et le planning défini). A l'issue, les livrables documentés seront remis à l'entreprise et au pilote Défis afin d'être validés par le comité technique et permettre la facturation de la prestation auprès du CETIM.

Tout au long de ces étapes, le conseiller industrie sera régulièrement tenu informé de l'avancement de l'accompagnement.

² Le **comité technique** assure une interface entre les besoins des industriels remontés par les conseillers industries et les consultants qui seront en charge des accompagnements des entreprises. Le comité technique s'assure de la phase démarrage des projets mais aussi de leur bon déroulement jusqu'à la valorisation des projets via la réalisation de témoignages des industriels accompagnés

1.4. Objectif de l'appel à compétences

Dans le contexte du prolongement de l'action, ce nouvel appel à compétences doit permettre de mettre à jour le pool de compétences référencées avec pour objectif final de répondre au mieux au besoin des PME accompagnées.

Les dossiers référencés dans le cadre du premier appel à compétences sont considérés comme faisant partie du nouveau référencement, toutefois, il est fortement conseillé de renvoyer des dossiers à jour dans le cadre de ce nouveau référencement.

Le Comité technique a constaté que les dossiers de compétences qui présentent le plus d'expériences, et principalement au sein de PME bretonnes sont majoritairement retenus par les industriels.

Parmi les compétences recherchées une attention particulière sera portée sur les dossiers d'inscrivant sur les défis en tension, c'est-à-dire les défis pour lesquels le premier référencement n'a pas intégralement couvert les besoins potentiels. Il s'agit des compétences et filières industrielles listées en ANNEXE 1 : Compétences et filières particulièrement recherchées.

1.5. Calendrier de l'appel à compétences

- Date d'ouverture : Réception des dossiers du 3 avril au 15 mai.
- Traitement des dossiers jusqu'au 31 juillet 2020.

1.6. Lieu d'exécution des prestations

Les prestations seront effectuées en Bretagne au sein des entreprises participantes.

2. DESCRIPTION TECHNIQUE DU PROGRAMME

2.1. Prestations à fournir par les consultants spécialistes

Les consultants spécialistes devront s'engager à :

- Se rendre disponible et réaliser les missions qui lui seront attribuées dans le cadre du programme Breizh Fab
- Tenir informé le pilote Défis de tous changements de sa candidature (indisponibilités long terme, changement d'employeur...)
- Tenir informé le pilote Défis des différentes interactions avec l'entreprise accompagnée :
 - Communication des dates de rendez-vous
 - Envoi du planning de réalisation
 - Transmission de la feuille de présence d'intervention sur site
- Transmettre les livrables à l'entreprise et au pilote Défis (au format PDF)
- Facturer sa prestation au CETIM une fois celle-ci validée par le comité technique

2.2. Modalités de sélection

Le comité technique Breizh Fab recherche des sociétés spécialistes pour compléter le pool de consultants Breizh Fab 2018/2020 et couvrir l'ensemble des 72 compétences recherchées dans le cadre des 20 défis proposés. Les consultants proposés devront avoir le profil suivant :

- Une indépendance vis-à-vis des offreurs de solutions techniques et technologiques
- Une expérience confirmée dans une ou plusieurs des compétences couvertes par les différents défis de Breizh Fab

- Une grande capacité d'écoute pour aider le chef d'entreprise PME à définir son projet et à le mettre en œuvre
- Le respect de la charte déontologique des consultants participant à Breizh Fab

Le référencement des établissements des consultants spécialistes n'engage en aucune manière le comité technique sur le nombre et la fréquence des entreprises qui lui seront confiées pour l'accompagnement individuel. Le comité technique œuvrera au mieux pour équilibrer les répartitions des entreprises sur l'ensemble des sociétés spécialistes, compte tenu des différentes contraintes à prendre en compte, notamment le nombre d'entreprises qui seront effectivement recrutées tout au long du programme. Le choix par le comité technique, des sociétés spécialistes proposés aux entreprises suivra 2 grandes règles :

- L'adéquation besoin entreprise / compétence du consultant spécialiste
- Activité de l'entreprise / expérience du consultant spécialiste

Tout en tenant compte de la disponibilité des consultants spécialistes via leur établissement

2.3. Responsabilités

Dans le cadre de cette prestation, les sociétés spécialistes sélectionnées seront tenues à une obligation de résultat. Afin de garantir la qualité de la collaboration en cours de prestation, la structure du consultant sera tenue de nommer un responsable clairement identifié qui sera l'interlocuteur privilégié auprès du pilote Défis et du CETIM.

2.4. Engagement de confidentialité

La sélection des sociétés spécialistes sera également liée à un engagement sur une déontologie avérée : les consultants proposés devront signer la charte déontologique.

2.5. La validation de la prestation

La validation de la prestation sera effectuée par le comité technique Breizh Fab.

3. CONSULTATION

3.1. Descriptif attendu

Pour répondre à cet appel à compétences les sociétés des consultants devront remplir le fichier Excel nommé « Dossier de candidature Consultant Spécialiste Breizh Fab » composé des onglets suivants (un fichier Excel par profil d'intervenant) :

- « Fiche administrative »
- « Profil Intervenant IAA, pour les consultants spécialistes qui souhaitent valoriser des expériences uniquement dans les industries agro-alimentaires.
- « Profil intervenant », pour les consultants spécialistes qui souhaitent valoriser des expériences toutes filières confondues – (industrie manufacturière et IAA)
NB : (les consultants souhaitant valoriser des expériences IAA et industrie manufacturière peuvent remplir les 2 onglets).
- « Expertises IDF »
- « Charte déontologie »

Les profils des consultants spécialistes qui seront retenus doivent faire la preuve de :

- Une pratique avérée de l'accompagnement stratégique, technique, économique ou financier de PME/PMI
- Des expériences industrielles et une connaissance des méthodes et outils d'organisation, de gestion et de management
- Un niveau d'expertise sur une ou plusieurs des thématiques et technologies couvertes par l'industrie du futur (concernant les consultants techniques)
- Une connaissance avérée des métiers et du contexte industriel, notamment celui de la sous-traitance (industrie manufacturière) ou/et de l'IAA

3.2. Délai de remise des offres

La présente consultation est ouverte sur une période de 43 jours.

Les dossiers de candidatures devront donc être transmis **COMPLETS** par e-mail avec accusé de réception, **au plus tard le 15 mai 2020**.

3.3. Modalités d'enregistrement

Le dossier de candidature joint à cette communication, peut-être demandé par e-mail aux pilotes à : competences@breizhfab.bzh

Le dossier de candidature complet (voir ci-après), **accompagné des éléments administratifs obligatoires**, dûment complétés et visés, est à retourner à : competences@breizhfab.bzh

3.4. Conditions de sélection des sociétés

L'évaluation des candidatures sera assurée par le comité technique.

Les dossiers de candidature seront qualifiés et sélectionnés par le comité technique, en fonction des critères suivants :

1. Expertises
2. Expériences
3. Connaissances environnement régional (Ecosystème, Action Collective Régionale)
4. Références
5. Intégralité du dossier

Le comité technique communiquera sa décision à l'égard de chacun des candidats.

3.5. Conditions de sélection des consultants référents

Dans le cadre du premier appel à compétences, 7 sociétés (8 consultants référents) ont été sélectionnés pour accompagner des PME dans la phase du diagnostic initial « Industrie du Futur ».

Ce nouvel appel à compétences permettra au comité technique de sélectionner parmi les profils IAA référencés sur des défis liés à l'Industrie du futur, un nombre restreint de sociétés proposant de nouveaux consultants référents dédiés à la réalisation des diagnostics 360° dans les PME de l'IAA. Ces consultants, après accord, seront formés pour utiliser l'outil de diagnostic de l'Alliance Industrie du Futur, avant de démarrer leur première intervention.

3.6. Modalités financières

S'agissant d'une Action Collective Régionale soumise à un subventionnement public la prestation est soumise à un barème fixé par la convention du porteur³ auprès des pouvoirs publics. Le barème fixe un coût journalier à 1 000 € HT, tous frais compris et pour toute la durée du programme. La durée d'intervention sera mentionnée dans l'ordre de mission.

4. CONDITIONS GENERALES

4.1. Conditions générales d'exécution des prestations

Les consultants spécialistes s'engagent à effectuer un travail conforme aux règles de l'Art de sa profession, concernant les techniques et les méthodes utilisées et déclare accepter les conditions générales d'intervention.

Les Consultants spécialistes s'engagent à mettre en œuvre tout leur savoir-faire et leur expertise nécessaires à la bonne exécution des prestations.

Les établissements des consultants spécialistes s'engagent à ne pas sous-traiter, même partiellement, la prestation qui leur est confiée sans l'accord écrit du CETIM.

Les établissements des consultants spécialistes s'engagent à ce que le consultant qui réalise la mission, corresponde au profil de compétences sélectionné par l'entreprise accompagnée via le comité technique. Toute modification doit passer par le pilote. Le comité doit pouvoir vérifier que le 2^e profil est équivalent et correspond au profil sélectionné en premier et qu'il convient à l'industriel.

4.2. Conditions Générales d'Achats

Les Conditions Générales d'Achats sont consultables sur le site internet du CETIM (Rubrique avis d'achats)⁴.

Le règlement de la facture de la prestation interviendra selon les termes de la Commande d'Achat CETIM, après la validation de la recette technique par le CETIM.

5. PROTECTION DES DONNEES

Les informations recueillies dans le dossier de candidature sont enregistrées par les pilotes opérationnels de l'action Breizh Fab pour assurer la gestion de cet appel à compétences.

Vous pouvez accéder aux données vous concernant, les rectifier, demander leur effacement ou exercer votre droit à la limitation du traitement de vos données.

Pour exercer ces droits ou pour toute question sur le traitement de vos données dans ce dispositif, vous pouvez contacter l'équipe Breizh Fab, par mail contact@breizhfab.bzh

³ Le **porteur**, le CETIM qui assure la gestion administrative et financière du programme Breizh Fab

⁴ https://www.cetim.fr/fr/content/download/148942/4397738/version/1/file/Cetim_CGA.pdf

ANNEXE 1 : Compétences et filières particulièrement recherchées

Défis en tension

Défi 3 : Préparer une croissance externe, une cession

- Expertise sur la construction des bases d'un projet de croissance externe
- Expertise dans l'évaluation de cibles dans différentes filières (imprimerie, entreprise de CAO...).

Défi 4 : Développer une alliance

- Expertise qui ne soit pas uniquement comptable mais davantage dans la définition des bases d'un projet d'alliance et des attentes des parties prenantes, et la structuration de l'offre (toutes filières).

Défi 6 : Moderniser mon atelier

- Expertise technique neutre dans l'évaluation de technologies propres pour l'industrie agro-alimentaire (NEP, nettoyage cryogénique, procédés optimisés en énergie (procédés thermiques, stérilisation ...)).
- Expertise neutre dans l'ergonomie des postes de travail (industrie manufacturière et agro-alimentaire).
- Expertise neutre dans les procédés de formage et d'usinage (procédés d'estampage et d'emboutissage inclus).
- Expertise neutre dans les procédés de soudage robotisés.
- Expertise neutre dans les procédés de traitement du bois.

Défi 7 : Intégrer le numérique

- Expertise neutre des logiciels de gestion sur le marché dédiés aux PME de l'industrie agro-alimentaire (ERP, WMS, MES, CRM, HACCP ...).
- Expertise neutre en sécurisation des réseaux et systèmes d'information (audit, préconisations et accompagnement)
- Expertise neutre des logiciels de gestion des données produits (PDM) et PLM dédiés aux PME.
- Expertise neutre des dispositifs et logiciels sur le marché dédié à la Réalité Augmentée, Réalité Virtuelle et la maquette numérique de l'usine, accessibles aux PME.
- Expertise neutre des réseaux numériques industriels (bus terrains Profibus, Modbus ...) et de l'IOT.

Défi 8 : Optimiser ma production

- Expertise neutre en organisation des flux, Lean manufacturing et implantation d'ateliers de production dans des PME industrielles agro-alimentaires.

Défi 8 et Défi 9 combinés : Défi 8 Optimiser ma production & Défi 9 : Rendre mes équipes agiles et autonomes

- Expertise en conduite du changement qui compléterait une expertise technique en organisation des flux et implantation d'ateliers de production dans des PME industrielles (toutes filières).

Défi 13 : Conquérir de nouveaux marchés

- Expertise en marketing et développement commercial dans la filière bois.

Défi 12 et Défi 14 combinés : Défi 12 : Mieux acheter, mieux vendre & Défi 14 : Digitaliser la relation client

- Expertise neutre en organisation et performance commerciale tout en étant capable de mettre en œuvre de nouveaux outils marketing (inbound marketing par exemple), tout en appréhendant la communication sur les réseaux sociaux.

Défi 15 : Développer du business de proximité

- Expertise à la mise en œuvre de l'économie circulaire (toutes filières)
- Expertise en efficacité économique afin de permettre une réflexion plus globale sur l'esquisse d'un nouveau modèle économique pour l'entreprise, à la fois sur les aspects environnementaux, sociaux, monétaires et l'optimisation de l'utilisation des ressources matérielles et immatérielles.

Défi 18 : Financer mes projets

- Expertise dans la réalisation de Business Plan dans le cadre d'investissement productif (nouveau site de production, investissement matériel).

Défi 19 : Optimiser ma rentabilité

- Expertise dans la réalisation d'outils de pilotage sur Excel ou Access à la fois pour permettre un suivi de l'activité, l'optimisation de l'activité commerciale et le suivi de l'évolution des différents coûts.
- Expertise neutre dans la récupération et le traitement de données provenant d'outils de gestion comme les ERP (requêtage SQL par exemple).

Défis verts

Au-delà de ces compétences recherchées, **le Comité Technique souhaiterait favoriser l'émergence de projets d'entreprise en lien avec le développement durable, ou la dynamique d'évolution permanente vers plus d'efficacité économique, ou encore la mise en œuvre d'une démarche RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)**. Pour accompagner ce projet, le Comité Technique souhaite mettre en place un accompagnement spécifique qui devra permettre aux chefs d'entreprise « d'y voir plus clair », c'est pour cela qu'il portera une attention particulière aux profils qui permettront de couvrir une combinaison des compétences suivantes :

Défi 5 : Renforcer mon attractivité

- Expertise dans l'analyse économique du coût global de la relocalisation d'une activité - qualification du projet et étude d'opportunité et permettre une réduction de l'empreinte carbone.

Défi : 10 Innover

- Accompagnement au montage et à la réalisation de projets collaboratifs innovants
- Acculturation des collaborateurs à la démarche de cocréation
- La construction d'une écoconception d'un produit ou d'un service

Défi 11 : Manager mes processus QSE/RSE

- Accompagnement à la mise en œuvre d'une démarche RSE
- Évaluation et optimisation des activités pour réduire l'empreinte environnementale (process, matériaux, rejets, gestion des déchets, optimisation énergétique, transports...)

Défi 12 : Mieux acheter, mieux vendre

- Mise en place d'une démarche d'achats responsables

Défi 15 : Développer du business de proximité

- Faciliter les contacts entre industriels pour favoriser une démarche d'éco-co-conception
- Optimiser les démarches en réseau
- Accompagner à la mise en œuvre de l'écologie industrielle territoriale

ANNEXE 2 : Référentiel d'accompagnement

ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION DU SECTEUR INDUSTRIEL BRETON

Afin d'intégrer les mutations en cours et de booster la croissance des entreprises, les industriels bénéficieront d'un accompagnement autour de 4 thématiques :



- **Prospective/stratégie** : pour des entreprises visionnaires et ancrées sur leur territoire
- **Performance** : pour des entreprises performantes, innovantes et durables
- **Business** : pour des entreprises conquérantes
- **Financement** : pour des entreprises rentables qui investissent



Stratégie

Défi 1. Développer ma stratégie

Appui à la réflexion stratégique : Diagnostic + Vision + Feuille de route MT/LT
Renforcement de la cohésion du 1er cercle/partage de la vision stratégique
Stimulation à la création de nouvelles utilités stratégiques, nouveaux business modèles
Identification des axes de croissance : croissance interne/externe, alliance, international, diversification (produit/process/marché)...

Défi 2. Anticiper les mutations

Anticipation des évolutions de l'écosystème, des marchés
Mise en place d'une démarche de veille active
Intégration de la démarche de prospective active : captation de signaux faibles et transformation
Structuration de l'Intelligence économique globale

Défi 3. Préparer une croissance externe, une cession

Accompagnement à la création d'une nouvelle activité
Préparer une cession
Accompagnement à la croissance externe : construire les bases du projet, évaluer une cible, accompagner les 100 premiers jours

Défi 4. Développer une alliance

Définition des bases d'un projet d'alliance et des attentes des parties prenantes
Définition, structuration et déploiement de l'offre de l'alliance
Organisation de la gouvernance et du pilotage de l'alliance

Défi 5a. Investir en Bretagne

Défi 5b. Renforcer mon attractivité

Analyse économique du coût global de la relocalisation d'une activité - qualification du projet et étude d'opportunité
Valorisation de l'attractivité de l'entreprise par l'image, l'(e)-réputation, la qualité de vie et le cadre de travail, les avantages sociaux (nouveaux modèles...)



Performance

Défi 6. Moderniser mon atelier

Accompagnement à l'automatisation, robotisation et robotisation collaborative
Conseil, expertise technique en intégration de nouvelles technologies : fabrication additive, usinage, soudage, composites, technologies propres...
Qualification de l'investissement, étude de faisabilité technico-économique, rédaction de cahier des charges, analyses fonctionnelles
Accompagnement à la passation de marchés, à leur suivi et à la réception des équipements...

Défi 7. Intégrer le numérique

Evaluation et amélioration de la continuité de la chaîne numérique de la conception à la livraison
Accompagnement à la qualification et au choix de solutions numériques : ERP, GPAO, MES, CAO, 2D/3D, EDI...
Intégration des nouvelles fonctionnalités digitales par la capture, l'analyse et le pilotage par les données : Internet des objets Industriels, intégration des capteurs, « big » data, supervision...
Modélisation/simulation numérique : produit, process, atelier
Conseil, expertise technique en Virtualisation : réalité augmentée et réalité virtuelle
Conseil, expertise technique en système d'information et cyber-sécurité : cloud, solutions SAAS, protection des données et des processus

Défi 8. Optimiser ma production

Optimisation des flux
Implémentation du Lean manufacturing
(ré-)organisation d'atelier

Défi 9. Rendre mes équipes agiles et autonomes

Accompagnement à l'intégration de nouvelles organisations de travail : Organisation autonome, participative et responsabilisante
Accompagnement à l'appropriation de nouvelles technologies : Réalité augmentée, MOOC, E-learning
Conduite du changement
Accompagnement à l'intégration de nouveaux modes et relations de travail : Agencement des espaces, Télétravail, Intrapreneur,...

Défi 10. Innover

Accompagnement au montage et à la réalisation de projets individuels ou collaboratifs innovants
Structuration de la démarche d'innovation : Design to cost, analyse fonctionnelle, analyse de la valeur, ...
Acculturation des collaborateurs à la démarche d'innovation : créativité, co-création, design thinking, asit ...
Conseil, expertise technique produit/service, transfert technologique (preuve de concept, démonstrateur, prototypage)
Protection intellectuelle des produits et savoir-faire : Propriété intellectuelle, Marque, Brevet ...
Construction d'une démarche d'écoconception d'un produit ou service
Design industriel

Défi 11. Manager mes processus QSE/RSE

Accompagnement à la mise en œuvre d'un nouveau système de management Qualité Sécurité Environnement
Accompagnement à la mise en œuvre d'une démarche RSE
Evaluation et optimisation des activités pour réduire l'empreinte environnementale (process, matériaux, rejets, déchets, énergie ...)



Business

Défi 12. Mieux acheter, mieux vendre

Relation-client : expérience client, valorisation, fidélisation, taux de service, ...
Organisation et performance commerciale (équipes, techniques (CRM)...)
Conseil/expertise en positionnement marché/client : segmentation, différenciation, solutions personnalisées, mieux vendre
Performance achat

Défi 13. Conquérir de nouveaux marchés

Accompagnement au transfert de technologie
Qualification de nouveaux marchés,
Stratégie de conquête de nouveaux marchés
Recrutement de nouveaux clients : organisation/stratégie commerciale

Défi 14. Digitaliser la relation client

Mieux valoriser : identité, marque, communication externe
Mettre en œuvre de nouveaux outils marketing/commerciaux
Appréhender les nouveaux outils : réseaux sociaux, plateformes...

Défi 15. Développer du business de proximité

Faciliter les contacts entre industriels
Optimiser les démarches en réseau
Accompagnement à la mise en œuvre de l'économie circulaire

Défi 16. Exporter-Importer

Soutien au projet export : ciblage pays, étude de marché, définition de l'offre, appréhension des composantes du projet
Conseil/expertise sur les marchés internationaux
Accompagnement aux démarches export : mode de distribution...
Implantation à l'étranger

Défi 17. Faire rayonner la Bretagne industrielle

Participation à des salons nationaux, internationaux
Préparation de salon : avant, pendant, après
Conseil en expertise de marque de territoire



Financement

Défi 18. Financer mes projets

Business plan

Optimisation financière de projet : aide, prêt, garantie, assurance, participation

Conseil, expertise en nouvelles sources de financements : plateformes de financement...

Défi 19. Optimiser ma rentabilité

Analyse de rentabilité, suivi de la performance financière de son entreprise Gestion de trésorerie, gérer son BFR, minimiser les risques de retards de paiement

Calcul de prix de revient

Défi 20. Stimuler les investissements collectifs et partagés entre industriels

Financement collaboratif de moyens et équipements industriels