

FRENCH-ITALIAN accelerator

3rd EDITION



bpifrance

cdp 

 **ELITE**
A EURONEXT COMPANY


MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES
ET DE L'INDUSTRIE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

L'ACCÉLÉRATEUR FRANCO-ITALIEN :

DÉVELOPPEZ VOTRE BUSINESS AVEC LES PME ITALIENNES ET TRANSFORMEZ VOS OPPORTUNITÉS EN LEVIERS DE CROISSANCE



RENFORCEZ

votre stratégie export

et identifiez le modèle de croissance à adopter



DÉVELOPPEZ

vos opportunités commerciales

grâce à des rendez-vous business



PARTAGEZ

vos expériences et bonnes pratiques

avec des acteurs industriels italiens clés



BÉNÉFICIEZ

d'un accompagnement sur-mesure

dispensé par des experts italiens pour mieux appréhender le marché

LE PROGRAMME EN DÉTAIL



FORMATION ÉCOLE

6 jours de formation avec le collectif



Le parcours pédagogique et déployé par Sciences Po et la Bocconi

SciencesPo

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

- > Conférences
- > Tables rondes
- > Études de cas



APPROCHE MARCHÉ

5 J/H d'accompagnement individuel



Une préparation sur mesure avec les équipes de Business France basées en Italie

> Point conseil marché : challenger votre projet, votre stratégie d'approche marché et valider la typologie de vos cibles pour développer / renforcer votre présence sur le marché italien.

> Ajuster votre positionnement et votre offre via des échanges avec des parties-prenantes clés de votre secteur en Italie

> Préparation commerciale pour vos RDV : analyse de votre deck commercial et recommandations. Préparation interculturelle, posture lors des RDV, pitch.



BUSINESS MATCHING

4 x 0,5 journées dédiées au marché italien



En mêlant des demi-journées "acculturation marché" et des rendez-vous business en fonction du pays accueillant les sessions

> Quand les entreprises sont dans leur pays, elles bénéficient d'une demi-journée "knowledge development session" afin de mieux appréhender culturellement et économiquement le marché italien

> Quand les entreprises sont dans le pays partenaire, elles bénéficient d'une session en présentiel ou à distance de RDV BtoB. Les entreprises ciblent en amont les parties prenantes à rencontrer avec leur conseillers Business France.

12 MOIS D'ACCOMPAGNEMENT IMMERSIF, COLLECTIF ET STIMULANT

Les séminaires de formation et les rencontres business se déroulent en anglais.

Le calendrier

12 mois pour développer votre business en Italie

Lancement

1er juillet
2025

2025

2026

	1er Module	2ème Module	3ème Module	4ème Module
Journée entière	 2 juillet Internationalisation et performance commerciale	 1er octobre Stratégie, modèles d'entreprise et meilleures pratiques en matière de développement durable	 27 janvier Négociation transfrontalière <i>Visite de site dans une entreprise française emblématique</i> 	 6 mai Financement de la croissance transfrontalière et gouvernance (partie 1) <i>Visite de site dans une entreprise française emblématique</i>
Matinée	3 juillet Développement commercial transfrontalier 	2 octobre Rapports non financiers et RSE 	28 janvier Différences entre les cultures italienne et française dans la conduite des affaires	7 mai Financement de la croissance transfrontalière et gouvernance (partie 2) 
Après-midi	Session de développement de connaissances marché Italie <ul style="list-style-type: none">Vue d'ensemble du contexte macroéconomique et des secteurs clés pour les opportunités d'affaires dans les 5 prochaines années.	Rendez-vous BtoB organisés par Business France sur la base des cibles validées avec l'entreprise 	Session de développement de connaissances marché Italie <ul style="list-style-type: none">Soutien institutionnel et solutions de financement pour investir en ItalieNuances du marché national et des grappes industrielles	Rendez-vous BtoB organisés par Business France sur la base des cibles validées avec l'entreprise 

Les séminaires se font en anglais

EVENTS



FOCUS FORMATION

Exemple d'une journée de séminaire avec

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

Séminaire #4
16.06.2022

Croissance Transfrontalière Finance & Gouvernance

9:45-10:20 : Café d'accueil et Inscription

10:20-10:30 : Discours d'introduction par ELITE

10:30-11:45 : Comprendre le paysage des besoins en financement et préparation à la collecte de fonds

Intervenant : Prof. Leonardo Etro, SDA Bocconi

11:45-13:00 : Comprendre la collecte de fonds dans une transaction M&A avec des investisseurs financiers et industriels

Intervenant : Prof. Leonardo Etro, SDA Bocconi

- Les étapes de la levée de fonds (documents à préparer, durée, structure de l'offre)
- Evaluation vs Prix dans le M&A

13:00-14:00 : Déjeuner

14:00-14:45 : Mobilisation de capitaux avec le capital privé

Intervenant : Prof Stefano Caselli, SDA Bocconi

- Le rôle des fonds propres dans la création de valeurs
- Les acteurs du marché et leurs caractéristiques

15:15-15:30 : Pause

15:30-17:00 : La levée de fonds à travers les Fonds Publics

Intervenant : Prof Stefano Caselli, SDA Bocconi

- La raison d'être d'une introduction en bourse (IPO)

17:00-17:45 : Aperçu de l'aide au financement proposée par ELITE et Bpifrance

17:45 : Clôture

FOCUS FORMATION

Exemple journée de
séminaire avec



Séminaire #5
04.10.2022

Culture, attractivité des talents & RSE

8:30-9:00 : Café d'accueil

9:00-9:15 : Introduction par Alexis Kyprianou

9:15-11:10 : Focus RSE : Durabilité.

Intervenants : Hedda Pahlson-Moller, Cécile SEVRAIN

- Qu'est-ce que la durabilité?
- Choisir vos batailles: vous ne pouvez pas tout faire !
- Quels outils pour développer une stratégie durable ?
- Ce qui n'est pas mesuré, ne peut s'accomplir!
- L'importance de la communication aux actionnaires

11:10-12:45 : Culture et Management des talents dans un environnement international

Intervenante: Agnès Bureau-Mirat

- Introduction
- Comment construire la meilleure équipe ?
 - Une « guerre pour des talents »
 - Trouver vos propres armes
 - Construire une stratégie de talents et y rester fidèle

13:45-15:15 : Suite de la matinée

15:30-17:45 : Comment conserver son équipe et en tirer le maximum ?

Intervenante: Agnès Bureau-Mirat

- S'assurer que l'équipe reste pour l'objectif prévu
- Construire et maintenir une organisation flexible
- Aligner les efforts et récompenser les succès
- Récupérer les bons indicateurs et surveiller à distance

17:45-18:00 : Conclusion de la sessions & points clés à retenir

FOCUS RENCONTRES BUSINESS

Exemple d'une session de stratégie d'approche marché

Connaître votre marché en Italie

9:00 : Introduction

09:15 : Comment communiquer sa proposition de valeur aux partenaires et aux investisseurs ?

Intervenants : Stefania Bassi, Partner, et Agota Dozsa, Senior Consultant, Barabino&Partners

11:00 : Pause café

11:15 : Comment communiquer efficacement avec les media: conseils sur le schéma italien ?

Intervenants : Francesca Manco, Senior Manager, et Claudio Cosetti, Partner, Barabino&Partners

13:00 : Déjeuner

14:00 : Réaliser des affaires en Italie et structurer son entreprise

Intervenante : Anne Manuelle Gaillet, Avocat à Milan et Paris, Partner Studio Pirola Pennuto Zei & Associati Milan

15:00: Tour de table avec *success stories* d'entreprises françaises en Italie

- Olivier Massonnat, CEO, Apsia
- Laurent Honoret, CEO, Nacon

16:00 : Clôture

FOCUS MISSION INDIVIDUELLE

Opérée par Business France

POINT CONSEIL STRAT'



Définition du projet des entreprises candidates

Identification des opportunités/contraintes sur le marché de référence

Feed-back sur faisabilité de la mission individuelle

Envoi du livrable

REUNION DE LANCEMENT et EXAMEN DE L'OFFRE DE PRODUITS/SERVICES DES ENTREPRISES

:Présentation de la gamme de produits et services proposés par l'entreprise lors d'un entretien Teams.
Définition des paramètres de la prospection : parties prenantes, concurrents, partenaires potentiels.
Discussion sur la couverture du marché français et éventuellement international, les expériences antérieures sur le marché italien, le modèle économique et l'organisation envisagée pour l'Italie.

EVALUATION DU CONTEXTE DU PROJET : prise en compte du contexte réglementaire et commercial sur le marché de référence, évaluation de la concurrence existante et des potentiels atouts et freins à la démarche export envisagée.

LIVRABLE : Présentation détaillant les contraintes et opportunités du projet d'exportation vers l'Italie.

FOCUS MISSION INDIVIDUELLE

Opérée par Business France

Confirmation de Positionnement/ rencontres stratégiques

*Qualification de
stakeholders*



*Organisation des
rendez-vous*



Debriefing



Envoi du livrable

IDENTIFICATION DE STAKEHOLDERS DE REFERENCE POUR L'ENTREPRISE : l'objectif est de permettre à l'entreprise de comprendre son marché de référence en Italie et son positionnement grâce à des informations et des conseils provenant d'acteurs du secteur, mais non directement impliqués dans la démarche commerciale, tels que des associations professionnelles, des journalistes, des centres de recherche, des entreprises françaises déjà implantées ou des consultants.

ORGANISATION DE RENDEZ-VOUS B2B EN VISIOCONFÉRENCE OU EN PRÉSENTIEL : organisation des rencontres d'affaires entre votre entreprise et des parties prenantes identifiées, soit par visioconférence, soit en présentiel.

DEBRIEFING : bilan de la mission et recommandations à l'issue des rendez-vous.

LIVRABLE : document de synthèse avec programme de rendez-vous et fiches détaillées des opérateurs à rencontrer (uniquement ceux qui ont confirmé leur disponibilité).

FOCUS MISSION INDIVIDUELLE

Opérée par Business France

Confirmation de Positionnement/ rencontres stratégiques

**Qualification de
stakeholders**



**Organisation des
rendez-vous**



Debriefing



Envoi du livrable

IDENTIFICATION DE STAKEHOLDERS DE REFERENCE POUR L'ENTREPRISE : l'objectif est de permettre à l'entreprise de comprendre son marché de référence en Italie et son positionnement grâce à des informations et des conseils provenant d'acteurs du secteur, mais non directement impliqués dans la démarche commerciale, tels que des associations professionnelles, des journalistes, des centres de recherche, des entreprises françaises déjà implantées ou des consultants.

ORGANISATION DE RENDEZ-VOUS B2B EN VISIOCONFÉRENCE OU EN PRÉSENTIEL : organisation des rencontres d'affaires entre votre entreprise et des parties prenantes identifiées, soit par visioconférence, soit en présentiel.

DEBRIEFING : bilan de la mission et recommandations à l'issue des rendez-vous.

LIVRABLE : document de synthèse avec programme de rendez-vous et fiches détaillées des opérateurs à rencontrer (uniquement ceux qui ont confirmé leur disponibilité).

Option sur devis complémentaire : accompagnement de l'expert sectoriel de Business France sur vos rendez-vous BtoB + débriefing

FOCUS MISSION INDIVIDUELLE

Opérée par Business France

COACHING PREPARATION BUSINESS DEVELOPMENT



Consultation de la documentation fournie par l'entreprise



Production d'un company profile en italien



Conseil pour les rencontres

RECUEIL DES SUPPORTS MARKETING A DISPOSITION DE L'ENTREPRISE : l'entreprise mettra à disposition du bureau Business France en Italie l'ensemble des documents commerciaux-techniques de présentation

PREPARATION D'UN COMPANY PROFILE EN LANGUE ITALIENNE : sur la base des éléments fournis par l'entreprise, le bureau Business France en Italie préparera un document synthétique – Company Profile – pouvant servir de support à la prise de contact avec les cibles identifiées afin de solliciter des rendez-vous. Le bureau pourra par ailleurs et si besoin, fournir à l'entreprise des conseils pour l'adaptation d'autres outils de communication: site internet, page LinkedIn, catalogue des produits.

CONSEILS POUR LES ECHANGES TEAMS OU EN PRESENCE AVEC LES OPERATEURS ITALIENS: qu'attendent les Italiens? Comment interpréter leurs retours ? Comment challenger leur intérêt ?

LIVRABLE : Document de présentation synthétique de l'entreprise en langue italienne

FOCUS MISSION INDIVIDUELLE

Opérée par Business France

Prospection personnalisée



IDENTIFICATION DES CIBLES : Recherche de prospects ou partenaires potentiels correspondant à votre cible en utilisant nos bases de données internes, le carnet d'adresses de nos équipes locales ainsi que toute autre source d'information disponible. Volumétrie : jusqu'à 8 rdvs fixés.

QUALIFICATION DE L'INTÉRÊT DES PROSPECTS OU PARTENAIRES : prise de contact avec les cibles identifiées (téléphone, email), entretien pour vérifier l'intérêt des prospects ou partenaires potentiels pour votre offre et recueillir leurs commentaires.

ORGANISATION DE RENDEZ-VOUS B2B EN VISIOCONFÉRENCE OU EN PRÉSENTIEL : organisation des rencontres d'affaires entre votre entreprise et des prospects, clients ou partenaires, soit par visioconférence, soit en présentiel. Cela inclut la prise de contact avec les cibles, la vérification de leur disponibilité et la planification des rendez-vous.

DEBRIEFING : bilan de la mission et recommandations à l'issue des rendez-vous.

LIVRABLE : un document de synthèse comprenant le programme de rendez-vous et des fiches détaillées des sociétés à rencontrer. Pour les entreprises intéressées ou n'ayant pas répondu, le rapport inclura les coordonnées complètes des contacts approchés. Pour les prospects non intéressés, seules les coordonnées publiques seront transmises.

Option sur devis complémentaire : accompagnement de l'expert sectoriel de Business France sur vos rendez-vous BtoB + débriefing

L'ACCÉLÉRATEUR FRANCO-ITALIEN

Les chiffres clés



70

**entreprises
embarquées dont**

- **35 entreprises italiennes**
- **35 entreprises françaises**

ENVIRON

200

**heures de formation
dispensées sur l'export et
l'internationalisation sur le
marché français et italien**

ENVIRON

800

**rencontres business
auxquelles ont participé
les entreprises françaises
et italiennes**

> soient environ 12 réunions par
entreprise tout au long de chaque
programme

LES ACCÉLÉRÉS PRENNENT LA PAROLE

L'Accélérateur en un mot : un booster !

“ J'ai intégré l'Accélérateur car j'avais besoin de prendre de la hauteur, du recul et de voir grand.

Le partage avec les autres entrepreneurs, français ou italiens, est d'une richesse absolue.

L'Accélérateur nous a permis de prendre des décisions extrêmement ambitieuses. Nous avons réussi à entrer dans les cabinets les plus importants. Si nous étions partis tous seuls, nous nous serions faits peut-être un peu bousculer, notamment en termes de prix alors que là, nous arrivions avec une carte de visite qui nous a aidé à être respectés et à être pris au sérieux très vite. Ce fut un gain de temps. De plus, nous sommes montés en niveau de compétences et d'assistance.

J'ai changé ma vision des choses et j'ai ré-accélééré. Tout ça, c'est un booster pour nous ! ”

Clisthen Guillot, CEO de Corstyrene Group

CHIFFRES DE LA PROMO 2



100%

Des entreprises ont bénéficié de **nouvelles connaissances** sur le marché italien



60%

Des entreprises ont **gagné en maturité** sur le marché italien

70%

Des entreprises répondantes ont vu leur **stratégie de développement en Italie évoluer**

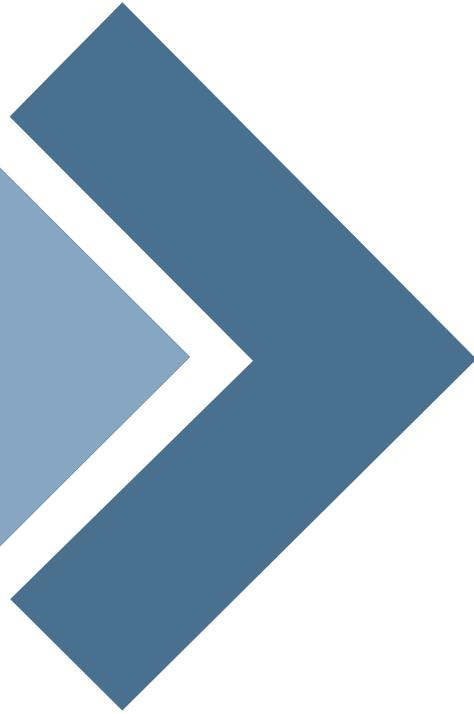
70%

Des entreprises répondantes ont formalisé leur **business plan en Italie**

RETROUVEZ LES ENTREPRISES DES 2 PREMIÈRES PROMOTIONS !



LE PREMIER PROGRAMME RÉCOMPENSÉ PAR L'AMBASSADE ET LA CCI !



INTÉGREZ DÈS À PRÉSENT LE PROGRAMME !

Vous dirigez une PME française industrielle ou dans les services à l'industrie.

Et votre entreprise respecte les conditions suivantes :

- › Un chiffre d'affaires supérieur à 5 M€
- › Une première expérience à l'export
- › Au moins 3 ans d'existence et plus de 10 collaborateurs

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

Vous parlez anglais et vous êtes motivé, doté d'ambition pour votre entreprise, prêt à challenger et à être challengé ?

Candidatez dès à présent au programme !

Prix de l'Accélérateur

23.200€

Coût total du dispositif

-10.300€

Pris en charge par
Bpifrance*

13.000€

DE RESTE À CHARGE
pour l'entreprises

* Dotation MINEFI

PRÉSENTATION DES PARTENAIRES

Quatre partenaires clés soutiennent ce programme afin d'accompagner les entreprises françaises et italiennes à développer leurs relations commerciales



Bpifrance finance les entreprises françaises - à tous les stades de leur développement - au moyen de crédits, de garanties et de fonds propres. Bpifrance les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international. Bpifrance assure également leurs activités à l'export à travers une large gamme de produits. Le conseil, l'université, la mise en réseau et les programmes Accélérateurs pour les start-ups, les PME et les ETI font également partie de l'offre proposée aux entrepreneurs. Grâce à Bpifrance et à ses 50 bureaux régionaux, les entrepreneurs français bénéficient d'un contact étroit, unique et efficace pour les aider à relever leurs défis.



Cassa depositi e prestiti, équivalent de la Caisse des dépôts et consignation française, est l'institution nationale italienne de promotion qui encourage le développement durable en Italie, en utilisant l'épargne du pays de manière responsable pour soutenir la croissance et stimuler l'emploi, en soutenant l'innovation, la compétitivité des entreprises, les infrastructures et le développement local. Ce partenaire participe à la gestion et au financement du programme, en mettant à disposition son réseau et sa connaissance de l'écosystème italien.



Elite est le marché privé du groupe Euronext qui met en relation les entreprises privées avec diverses sources de capitaux pour stimuler la croissance. Il comprend une communauté dynamique d'entrepreneurs, de conseillers, de courtiers et d'investisseurs qui aident les entreprises privées du monde entier à obtenir des fonds et à transformer leur vision en plans, actions et résultats clairs. Aujourd'hui, ELITE est une réussite mondiale, qui débloque des financements, des emplois et de la croissance pour des milliers d'entreprises et apporte ainsi des avantages aux économies dans lesquelles elles opèrent.



Team France Export est le rassemblement de toutes les solutions publiques proposées par les Régions, les services de l'Etat, Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie et Bpifrance pour faire gagner les entreprises françaises à l'international.



La CCI France Italie est une institution privée de droit italien, appartenant au réseau des Chambres de Commerce et d'Industries Françaises à l'Étranger, CCI France International. C'est le 1er réseau d'affaires franco-italien, la Chambre réunit plus de 300 entreprises françaises et italiennes.



Business France est chargé du développement international des entreprises françaises, des investissements internationaux en France et de la promotion économique de la France.



CONTACT



Anaëlle SAUVETRE

Cheffe de programme | Accélérateur Franco-Italien

Mob. : +33 6 70 12 98 94

anaelle.sauvetre@bpifrance.fr

Pour candidater à l'Accélérateur, cliquez sur le lien [ici](#)