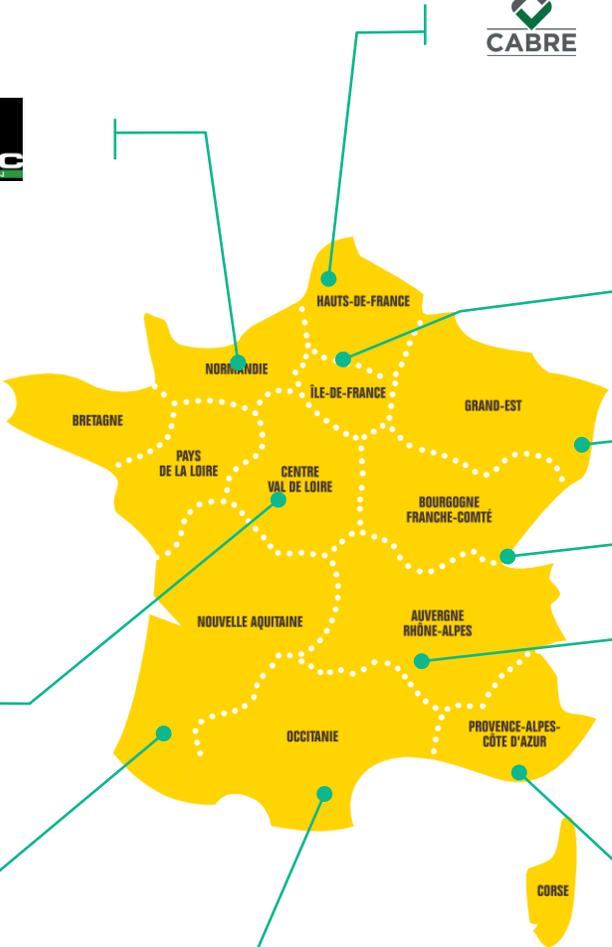


# Cahier des tendances

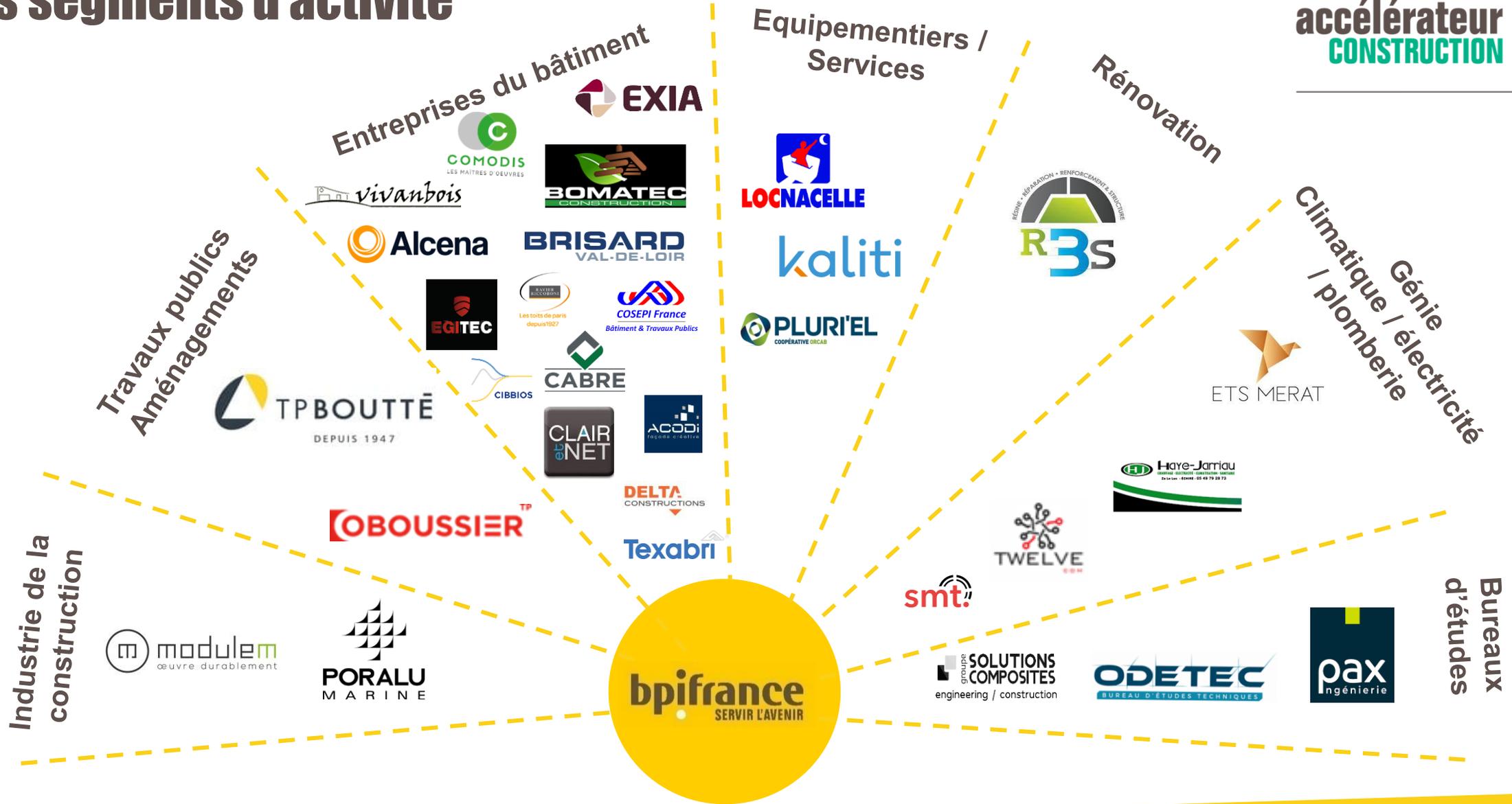
# Les Accélérés de la promotion



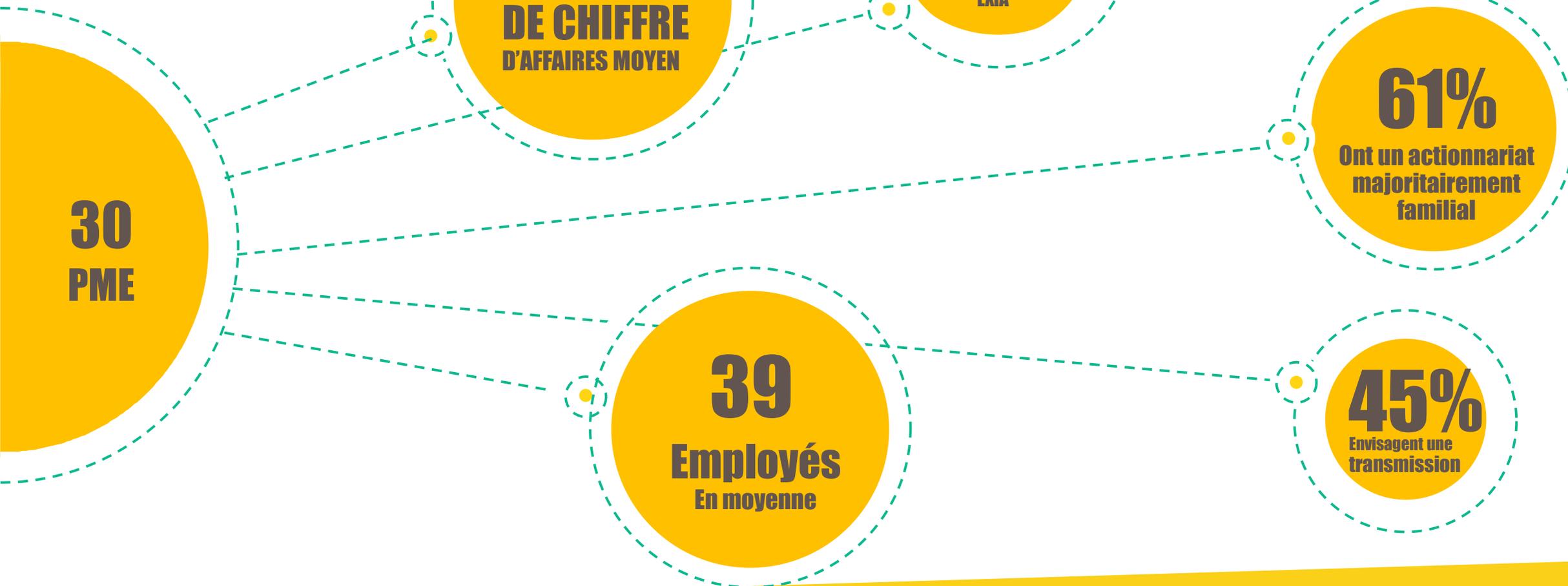
# Les segments d'activité



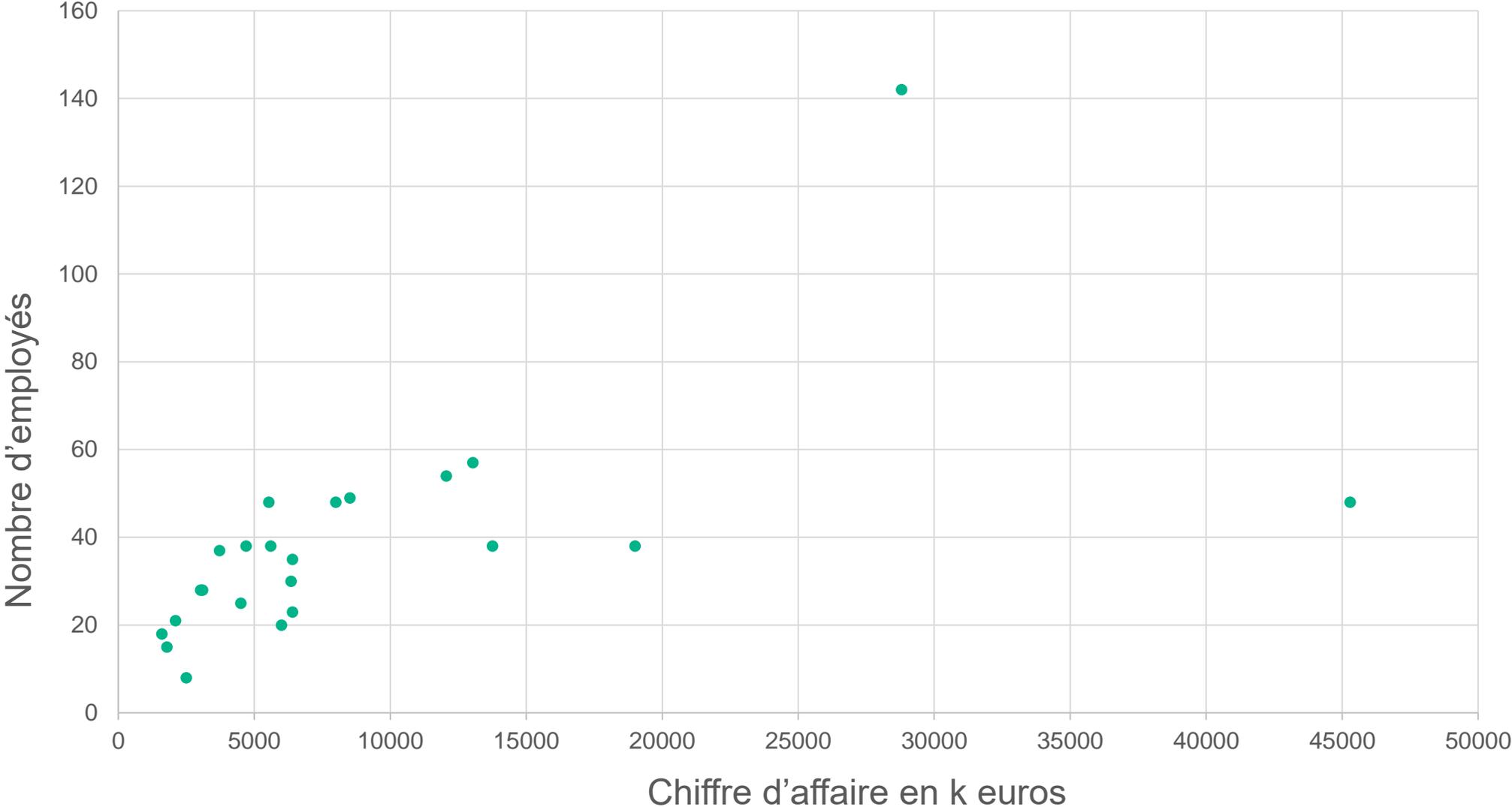
accélérateur  
CONSTRUCTION



# Les 30 entreprises qui accélèrent en bref



# Le positionnement des accélérés



## Les 3 priorités de progression



**Performance opérationnelle (77%)**



**Démarche stratégique (73%)**



**Responsabilité sociétale et environnementale de l'entreprise (68%)**

## Le digital est considéré comme un levier pour :



Former ses employés et communiquer pour 80 % des PME



Mieux produire pour 80 % des PME



Mieux vendre pour 60 % des PME

**64 %**

des PME ont des projets de digitalisation dans l'année à venir

## Les opérations :

**41%**

des accélérés ont engagé une politique d'excellence opérationnelle pour :

**78%**

Baisser les coûts de production

**78%**

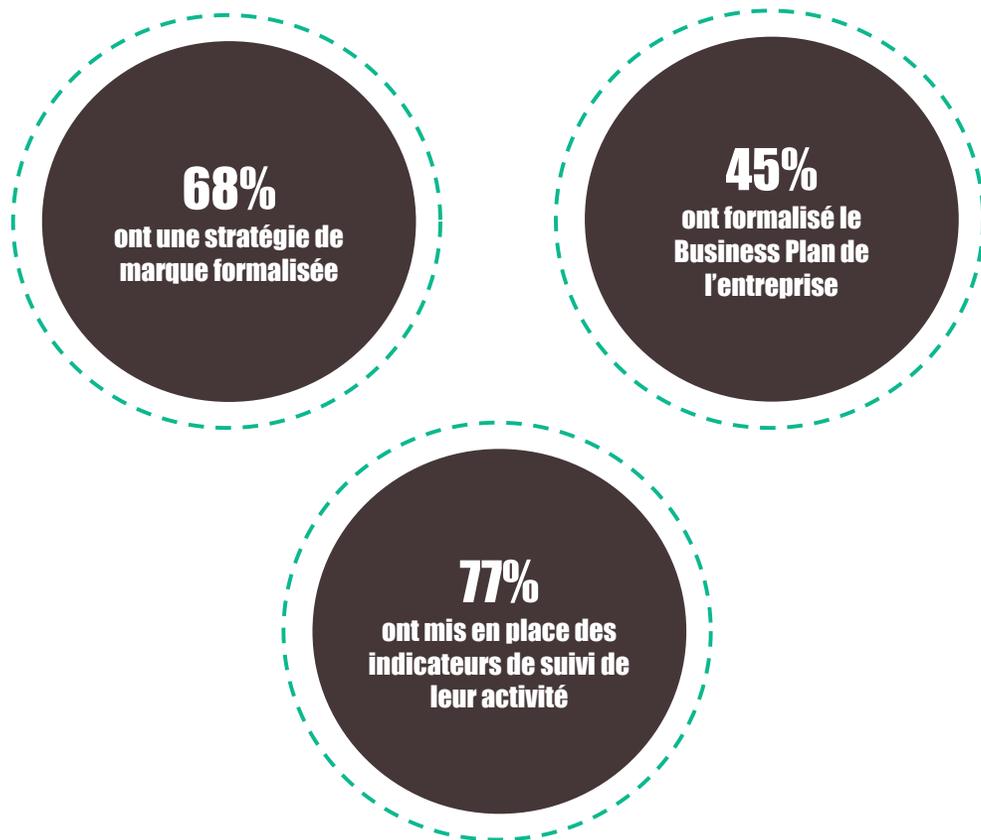
L'amélioration de la satisfaction client

**78%**

L'amélioration de la qualité de vie au travail des salariés

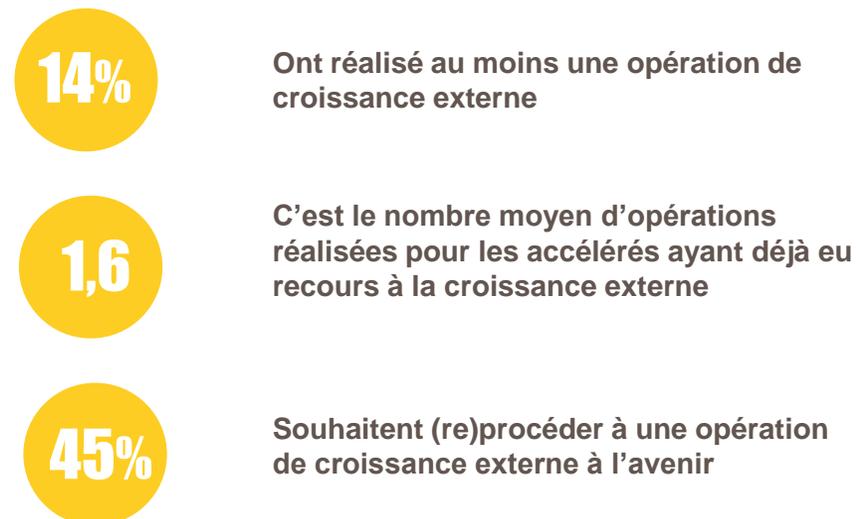
## La stratégie :

---



## La croissance externe :

---



9%

des PME sont  
implantées à  
l'international

14%

des accélérés ont  
des projets de  
développement à  
l'international

---

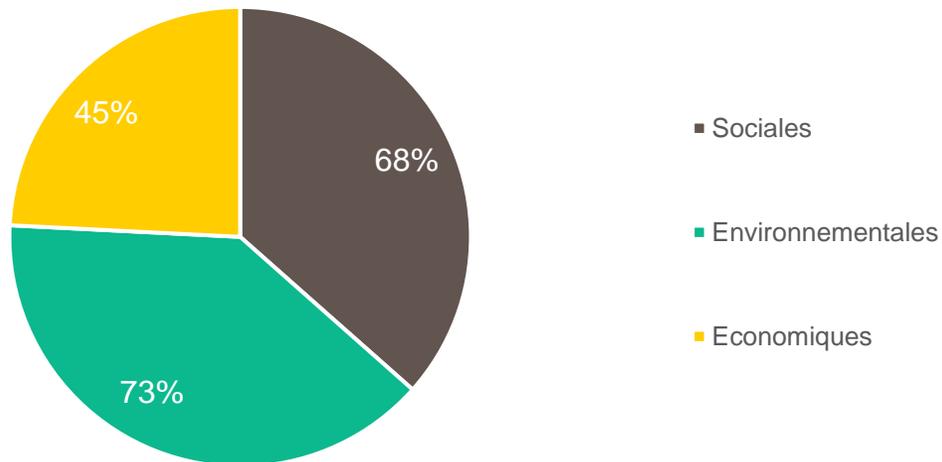
## **Les trois régions les plus convoitées par les accélérés :**

- Europe (Allemagne, Bénélux, Portugal)
- Afrique du Sud
- Amérique du Sud

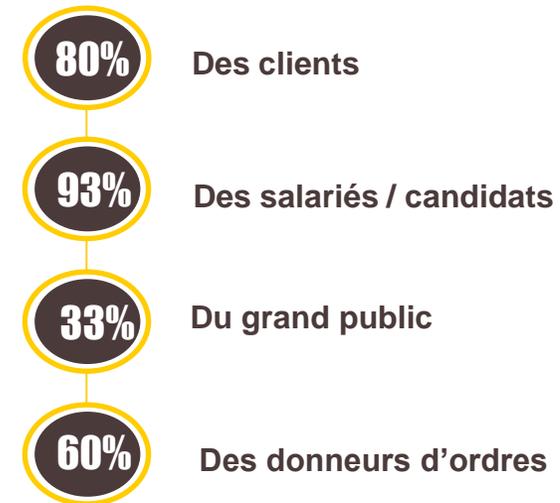
## 68 %

Des accélérés mènent des actions RSE

Les types d'actions RSE:



Celles-ci sont valorisées auprès de :



## Transition bas carbone

---

**27%**

Des accélérés ont  
réalisé un bilan  
carbone de leurs  
activités

**5%**

Des accélérés ont  
mis en place un  
plan de transition  
énergétique et  
environnementale

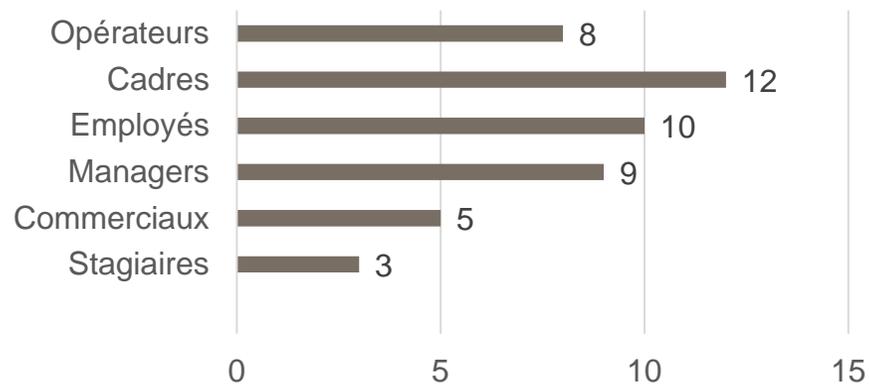
## Les difficultés de recrutement :

10

Nombre moyen de recrutements réalisés par les PME entre 2021 et 2023

95%

des accélérés rencontrent des difficultés à recruter, principalement sur les fonctions suivantes :



## La fonction RH :

81% ont des projets RH



73%  
cherchent à  
fidéliser leurs  
collaborateurs  
et développer  
la QVT



45% ont  
formalisé leur  
processus de  
recrutement



50%  
ont commencé  
à revaloriser  
leur marque  
employeur

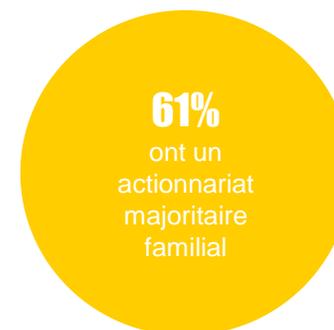


55%  
ont identifié  
les besoins  
en  
compétences  
à venir

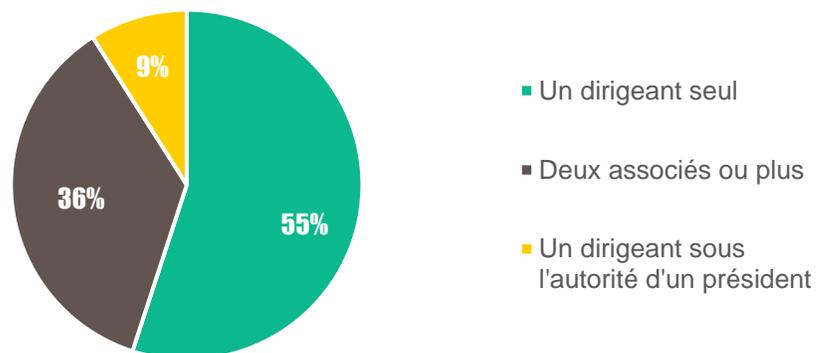
## La gouvernance :



## La transmission :



Les entreprises accélérées sont dirigées par :



## Trois axes de développement commercial privilégiés



Des entreprises souhaitent se développer sur de nouveaux marchés



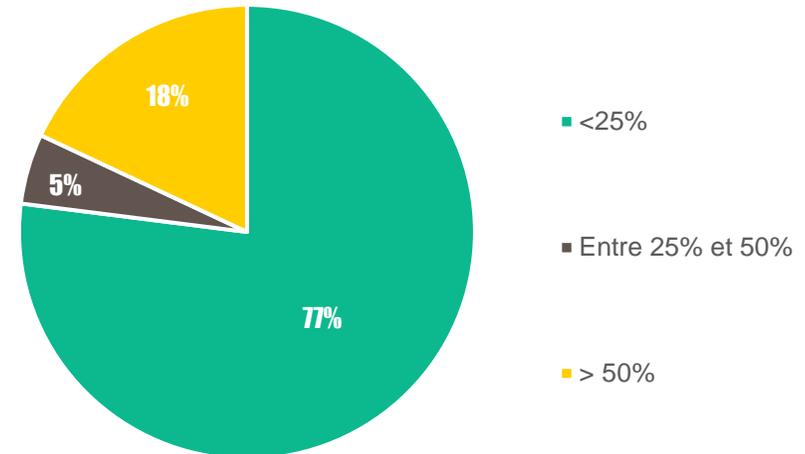
Des accélérés souhaitent renforcer leur équipe commerciale



Des accélérés souhaitent se diversifier vers de nouveaux produits ou services

## La relation client :

Pourcentage des ventes totales représentées par le client principal



# Les attentes des accélérés

- « Rompre **l'isolement** et intégrer un **réseau** professionnel »
- « Être accompagné dans la **croissance et le développement** de mon entreprise »
- « J'espère acquérir de la **compétence** personnellement et de l'aide dans l'orientation des choix qui seront à prendre suivant l'évolution des projets »
- « La phase de restructuration post-acquisition est presque terminée, il nous faut une nouvelle **impulsion**, orientée sur les métiers de la construction. Nous attaquons de **nouveaux marchés** plus techniques/exigeants pour lesquels nous ne sommes pas bien armés (**compétences, organisation, partenariats**, etc.) »
- « Je dois préparer la société à basculer d'une organisation artisanale vers une **organisation industrielle.** »
- « J'ai besoin de **prendre de la hauteur** en tant que dirigeant, de recruter des nouveaux talents, je veux structurer mon offre, améliorer mes process, fidéliser mes équipes pour accélérer la croissance... »

