RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

agence nationale de la cohésion des territoires

BANQUE des TERRITOIRES

bpifrance SERVIR L'AVENIR

ENTREPRENEURIAT quartiers2030

MÉTROPOLE NICE CÔTE D'AZUR

L'accélérateur

création développement.

Libérer le potentiel de votre entreprise

Réseau Initiative
NICE CÔTE D'AZUR

Structurer aujourd'hui
pour réussir demain

Un programme sélectif pour structurer votre entreprise

Un accompagnement intensif d'une valeur de 15 000 euros, **100 % pris en charge par l'État, Bpifrance et la Métropole Nice Côte d'Azur**, pour accompagner, pendant 12 mois, les dirigeants de TPE à structurer et à planifier leur activité pour piloter leur croissance avec clarté et préparer un projet de développement solide.
Chaque année, **15 dirigeants des Alpes-Maritimes et de la Côte d'Azur sont sélectionnés**

Pourquoi ce programme existe ?

Créer une entreprise est une chose, la structurer et la développer pour durer en est une autre. Avec ce dispositif clé du **plan Entrepreneuriat Quartiers 2030**, l'État a fait le choix d'investir dans l'**accompagnement des TPE des quartiers prioritaires (QPV)** afin de renforcer leur solidité, leur capacité à décider, à se développer, à investir et à créer de l'emploi local.

À qui s'adresse-t-il ?

Ce programme est fait pour vous si :

- Votre entreprise est immatriculée **depuis moins de 3 an**s (SAS, SARL, EURL);
- Vous réalisez un chiffre d'affaires régulier **(CA annuel > 30 000 €)**;
- Vous ressentez le besoin de structure, de méthode et de recul;
- Vous êtes prêt à vous investir sur une période de 12 mois pour franchir un cap ;
- Vous ou votre entreprise est domicilié en **Quartier Prioritaire de la Ville (QPV)**.

Territoires concernés (QPV) :

- Nice : Thiers-Médécin-Vernier, Pasteur-Saint Roch, Ariane, Saint-Augustin-Les Moulins
- Cannes : Ranguin-Frayère, Les Salines
- Les centres-villes de Carros, Vence, Grasse et Vallauris

Ce que ce programme vous permet concrètement

À l'issue des 12 mois vous aurez :

- **Clarifié votre vision**, votre cap et vos priorités;
- Pris de la hauteur dans votre rôle de dirigeant au sein d'une promotion de 15 pairs;
- **Sécurisé les fondements de votre entreprise** : rentabilité, trésorerie, pilotage, ventes;
- Challengé votre fonctionnement pour **réduire la dépendance à votre présence**;
- Préparé vos projets de développement, avec un **accès facilité à des financements** à 0 % (de 10 000 € à plus de 30 000 €);
- Intégré **un réseau business régional** de plus de 150 entreprises accélérées en Région Sud.

En pratique

Coût **100%** pris en charge

Un accompagnement pensé pour la réalité des TPE

Le programme s'étend sur **12 mois, avec un rythme compatible avec le pilotage quotidien de votre l'activité**.

Depuis sa création, **près de 90 entreprises** ont déjà bénéficié de ce programme, avec des trajectoires de structuration concrètes et mesurables.

Aux côtés de vos pairs, de coachs et d'experts, **vous travaillez sur 4 leviers structurants** :

- Clarifier la direction de l'entreprise (vision, offre et priorités stratégiques);
- Piloter les chiffres et la rentabilité (prix, marges, trésorerie, indicateurs clés);
- Structurer une stratégie commerciale efficace (acquisition clients, priorités commerciales);
- Organiser l'entreprise pour ne plus tout porter seul (process, recrutement, délégation).

Ils en parlent le mieux

- *« Une étape fortement recommandée pour pérenniser votre entreprise. »* Eric, commerçant - préparation de l'ouverture d'un second point de vente en fin de parcours
- *« L'accélérateur nous a permis de repartir des fondamentaux pour mieux développer notre seconde boutique. »* Jonathan, pâtissier.
- *« Ce parcours a totalement changé mon regard sur ma posture de cheffe d'entreprise. »* Anaïs, gérante d'un espace de coworking -structuration d'un projet de développement en franchise depuis la fin du parcours.

Une implication sur la durée pour des résultats concrets

Environ 15 jours répartis sur l'année, avec des temps forts clés :

- Un temps de lancement pour poser le cadre et créer la dynamique du groupe.
- Un diagnostic complet de votre entreprise, dans vos locaux pour identifier les priorités.
- **4 séminaires de 2J en présentiel**, tous les 2 à 3 mois environ pour interroger vos pratiques, avec des outils concrets et applicables immédiatement.
- **Un Booster Commercial** pour préparer et anticiper la saison estivale et renforcer votre stratégie commerciale
- Un accompagnement individuel entre les temps collectifs avec des ressources simples, des outils opérationnels et des rendez-vous de suivi pour lever les blocages et avancer pas à pas sur votre feuille de route.
- Un événement de clôture pour valoriser vos progrès auprès de l'écosystème.

Le programme
en un clin d'œil

Période	Les grandes étapes du programme 2026-2027
juin-août	Les Qualifs ! Candidatez au programme
sept	Le comité de sélection : les 7 & 8 septembre 2026
	Le Lancement : 28 septembre 2026 après-midi
oct - déc	Séquence 1 - Clarifier la direction de l'entreprise
	Séminaire 1 - 10 & 11 novembre 2026
janv	Séquence 2 - Piloter les chiffres et la rentabilité
	Séminaire 2 - 18 & 19 janvier 2027
fév - avril	Séquence 3- Structurer la stratégie commerciale
	Séminaire 3 - 29 & 30 mars 2027
	Booster Commercial - 26 avril 2027 après-midi
mai - juin	Séquence 4- Organiser, structurer, manager
	Séminaire 4 - 31 mai & 1er juin 2027
sept	En route pour la croissance
	Clôture - 20 septembre après-midi 2027

Le programme repose sur un engagement volontaire et responsable.
Une souplesse de participation, pouvant aller jusqu'à 30 % du temps de formation est prévue afin de concilier performance entrepreneuriale et réalité du terrain.

L'équipe
d'expert à vos côtés

Valérie Salone - Experte en stratégie de croissance - Directrice conseil chez Rise Partners

Spécialiste de l'accompagnement des TPE, PME et startups en hypercroissance, Valérie aide les dirigeant·e·s à structurer leur développement et à clarifier leur vision. Son approche vise à aligner ambition et exécution pour garantir une croissance maîtrisée.

Edouard Dubourg - Consultant et formateur en stratégie commerciale - Fondateur de SYNAPSIZE

Expert en performance commerciale, Edouard accompagne CEOs et équipes à optimiser leur stratégie et leurs résultats.
Il combine conseil, formation et mentorat, convaincu que l'entraînement est la clé de la réussite.

Jonathan Ravallec - Consultant en stratégie marketing -Fondateur de Jonathan Ravallec Consulting

Depuis plus de 20 ans, Jonathan accompagne les entreprises dans leur lancement, repositionnement et différenciation. Spécialiste des plateformes de marque, il les aide à affiner leur ciblage, clarifier leur positionnement et optimiser leur offre pour capter efficacement leur audience et maximiser leur impact.

Alexandre KSON - *Consultant marketing - Fondateur de l'agence ALKM*

Alexandre aide les marques, enseignes et fabricants à se développer en intégrant la data et l'orientation client au cœur de leurs stratégies. Il est également le créateur du programme Spark & Scale™, conçu pour favoriser l'expansion de nouvelles boutiques, marques et franchises.

Magali REBROIN - Consultante en Ressources Humaines - *Formatrice RH chez Advance Solutions*

Depuis près de 20 ans, Magali intervient dans les domaines des ressources humaines, de la gestion de la rémunération, du droit social à la formation. Spécialisée dans l'accompagnement des TPE/PME, elle les aide à optimiser leur gestion RH et à soutenir leur croissance.

Sophie Palacios - *Consultante en Ressources Humaines - Fondatrice d'ABP Talents*

Sophie accompagne les entreprises dans leurs enjeux de recrutement, de chasse de tête et de marque employeur. En 2017, elle crée Le Grand Bain®, une plateforme dédiée aux bilans de compétences à distance, suivie de Libre Envol®, destinée aux seniors, et d'Orientation Game®, conçue pour les scolaires.

Valérie Ammirati - *Expert-comptable - Dirigeante de Skynet Expertise & Conseil*

Depuis plus de 40 ans, elle accompagne les entrepreneurs dans leur développement. Fondatrice de La Verrière, un espace de coworking dédié à l'échange, et engagée auprès d'Initiative Nice Côte d'Azur, elle soutient les chefs d'entreprise. Son expertise en gestion financière et en patrimoine aide les entreprises à assurer leur croissance et leur pérennité.

Céline Dos Santos - *Consultante Gestion & Stratégie financière - Fondatrice de CDS*

Avec 16 ans d'expérience en banque et services financiers, Céline accompagne les entrepreneurs dans leur gestion financière et leur stratégie de croissance. Ancienne responsable à la Société Générale, elle transforme les finances en levier de développement, grâce à une approche pragmatique, sur-mesure et orientée résultats.

Réseau Initiative
NICE CÔTE D'AZUR

SPACE A - 3e étage
208, Boulevard du Mercantour
06200 Nice

04 93 62 03 03
accueil@initiative-nca.fr
www.initiative-nca.fr

FINANCE ET ACCOMPAGNE LES ENTREPRENEURS LOCAUX DEPUIS 1998

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

anct agence nationale de la cohésion des territoires

BANQUE des TERRITOIRES

bpifrance SERVIR L'AVENIR

ENTREPRENEURIAT quartiers 2030

MÉTROPOLE NICE CÔTE D'AZUR