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

Coût **100%** pris en charge







l'accélérateur »

création développement.

Vous avez créé votre entreprise, donnez-vous un an pour la faire grandir.







Réseau Initiative NICE CÔTE D'AZUR

Structurer aujourd'hui
pour réussir demain

Un accompagnement pensé pour la réalité des TPE

Vous êtes bon dans votre métier. C'est pour ça que vous avez créé votre entreprise. Le reste, gérer, vendre, recruter, piloter, vous l'apprenez sur le tas, souvent seul, parfois à vos dépens. C'est normal. C'est aussi ce qui finit par vous freiner. **L'Accélérateur vous donne un an pour prendre du recul et repartir avec des outils que vous utilisez dès le lendemain.**

A l'issue des 12 mois, vous aurez :

- une direction claire : ce que vous développez, ce que vous arrêtez ;
- des chiffres que vous savez piloter ;
- un accès facilité à des financements à 0 % jusqu'à 15 000 euros ;
- une méthode pour trouver plus de clients et faire revenir ceux que vous avez ;
- une organisation qui dépend moins de vous : les bons réflexes pour recruter et manager ;
- un réseau : votre promotion, et près de 120 entreprises accélérées en Région Sud.

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 en fin du parcours.

Les temps forts

Environ 15 jours répartis sur l'année :

- Le lancement : vous rencontrez votre promotion et les intervenants.
- Un diagnostic complet de votre entreprise, dans vos locaux, pour identifier les priorités.
- **4 séminaires de deux jours en présentiel**, tous les 2 à 3 mois environ, pour interroger vos pratiques, avec des outils concrets et applicables immédiatement.
- **Un Booster Commercial** pour renforcer votre stratégie commerciale.
- Un suivi individuel entre les séminaires : des rendez-vous, des outils et des ressources simples pour lever vos blocages et avancer sur votre feuille de route.
- Un événement de clôture pour valoriser vos progrès auprès de l'écosystème.

Vous n'êtes plus seul.
Vous avancez avec 14 autres dirigeants, des coachs et des experts de chaque sujet.

Un programme
porté par l'Etat et ses partenaires

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.

Un accompagnement entièrement pris en charge

D'une valeur de 15 000 €, l'accompagnement est financé à 100 % par l'État, Bpifrance, l'ANCT, la Banque des Territoires et la Métropole Nice Côte d'Azur. Pendant 12 mois, il aide les dirigeants de TPE à structurer leur activité, à piloter leur activité et à préparer un projet de croissance solide.

Un programme opéré par Initiative Nice Côte d'Azur

Depuis 1998, Initiative Nice Côte d'Azur finance et accompagne les entrepreneurs du territoire. Chaque promotion retient 15 dirigeants pour l'Accélérateur. La sélection ne cherche pas les entreprises les plus avancées, mais les dirigeants prêts à se remettre en question. Elle garantit un groupe à taille humaine, où chacun a le temps de travailler sur sa propre entreprise.
Depuis 2024, près de 120 entreprises ont été accompagnées en Région Sud.

Est-ce pour vous ?

Ce programme est fait pour vous si :

- Votre entreprise est immatriculée **depuis moins de 3 ans** (SAS, SARL, EURL) ;
- Vous réalisez un chiffre d'affaires régulier **(CA annuel > 30 000 €)** ;
- Vous ou votre entreprise êtes domiciliés idéalement dans un **Quartier Prioritaire de la Ville**
  - Nice : Thiers-Médecin-Vernier, Pasteur-Saint Roch, Ariane, Saint-Augustin-Les Moulins
  - Cannes : Ranguin-Frayère, Les Salines
  - Les centres-villes de Carros, Vence, Grasse et Vallauris
- 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.

Le planning
en un clin d'œil

Période	Les grandes étapes du programme 2026-2027
Novembre	Les Qualifs ! Candidatez au programme
Décembre	Le comité de sélection : 15 décembre 2026
Janvier	**Le lancement : 11 janvier 2027 après-midi**
Janv - mars	Séquence 1 - Clarifier la direction de l'entreprise
	Diagnostic à 360° : on vient dans vos locaux !
	Séminaire 1 - 11 & 12 février 2027
Avril - mai	Séquence 2 - Piloter ses chiffres et la rentabilité
	Séminaire 2 - 19 & 20 avril 2027
Mai - août	Séquence 3 - Structurer la stratégie commerciale
	Séminaire 3 - 31 mai & 1er juin 2027
	Booster Commercial - 5 juillet 2027 après-midi
Sept. - oct	Séquence 4 - Organiser, structurer, manager
	Séminaire 4 - 30 septembre & 1er octobre 2027
Nov. - dec	En route pour la croissance
	Feuille de route à 24 mois
	Clôture - 3 décembre 2027, après-midi

Un an, à votre rythme de chef d'entreprise
Environ 15 jours sur 12 mois, soit environ un jour par mois. Les dates sont connues dès le départ, pour que vous puissiez vous organiser. Et si votre activité vous retient, vous pouvez manquer jusqu'à 30 % des temps de formation.

Le programme
des séminaires

Séminaire 1 : Deux jours pour décider où vous voulez emmener votre entreprise.

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 dirigeants à structurer leur développement et à clarifier leur vision. Son approche vise à aligner ambition et exécution pour garantir une croissance maîtrisée.





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.

Vous faites tourner votre entreprise tous les jours. Mais savez-vous ce qui la fait vraiment avancer ? Et pourquoi vos clients vous choisissent ? Deux jours pour vous poser les bonnes questions, et oser y répondre.

- **Jour 1** - Où va mon entreprise ? D'où vient mon chiffre d'affaires ? Qu'est-ce qui me rapporte, et qu'est-ce qui me coûte plus que ça ne rapporte ? Si je ne change rien, où en serai-je dans six mois ?
- **Jour 2** - Pourquoi me choisit-on ? Qu'est-ce que mes clients viennent chercher chez moi plutôt qu'ailleurs ? Ce que je crois être ma force, est-ce ce qu'ils retiennent ? Et à quel moment est-ce que je les perds sans m'en rendre compte ?

Vous repartez avec quelques décisions claires, une promesse que vos clients reconnaissent, les points où votre parcours client fuit, et un premier plan d'actions à 90 jours. C'est le point de départ de tout le parcours.

Le programme
des séminaires

Séminaire 2 : Deux jours pour comprendre vos chiffres et vous en servir pour décider.



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.

Votre entreprise tourne. Mais savez-vous vraiment combien vous gagnez ? Pourquoi votre compte en banque ne reflète pas toujours votre bénéfice ?

- **Jour 1** - Que disent mes chiffres ? Combien est-ce que je gagne, réellement ? Pourquoi mon bénéfice et ma trésorerie ne disent-ils pas la même chose ? À partir de quel chiffre d'affaires suis-je rentable ? Et quand j'ai besoin d'un financement, qu'est-ce que mon banquier regarde ?

- **Jour 2** - Est-ce que je pilote, ou est-ce que je subis ? Quels chiffres suivre chaque mois, et pour décider quoi ? Mes prix couvrent-ils toutes mes charges, y compris mon salaire ? Qu'est-ce que je donne sans le facturer ?

Vous repartez en sachant lire vos chiffres sans dépendre de votre comptable, avec un tableau de bord que vous utiliserez vraiment et des prix qui tiennent compte de toutes vos charges. Vous avez choisi un cap : vous vérifiez maintenant qu'il est rentable.

Le programme des séminaires

Séminaire 3 : Deux jours pour comprendre où vous perdez des clients



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.

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.



Vous avez des clients. Mais savez-vous d'où ils viennent vraiment ? Combien de personnes s'intéressent à vous sans jamais acheter ? Combien de clients satisfaits ne sont jamais revenus, simplement parce que personne ne les a relancés ?

- **Jour 1** - Des gens vous voient, vous appellent, entrent, demandent un devis... et ne vont pas jusqu'à l'achat. Où les perdez-vous, et pourquoi ? D'où viennent vraiment ceux qui achètent ? Et que répondez-vous quand on vous dit « c'est trop cher » ou « je vais réfléchir » ?

- **Jour 2** - Est-ce que vous exploitez vraiment les clients que vous avez déjà ? Combien de clients avez-vous servis sans jamais les revoir ? Que savez-vous d'eux ? Qu'est-ce qui les ferait revenir, ou vous recommander ?

Vous repartez avec : la carte de vos fuites commerciales, des solutions pour répondre aux objections que vous entendez, une première campagne de relance prête à partir ainsi qu'un plan d'actions commercial à 90 jours.

Le programme des séminaires

Séminaire 4 : Deux jours pour ne plus tout porter seul.



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.

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.





Alain Palacios - Consultant en management & leadership - *Fondateur d'ABP Talents*

Alain accompagne les dirigeants et les organisations dans le développement du leadership, du management et de la performance humaine. Il partage une approche concrète et authentique, mêlant expertise, coaching et autodérision pour faire évoluer les pratiques et révéler le potentiel de chacun.

Que vous ayez dix salariés ou aucun, on part de votre situation pour interroger votre façon d'employer, d'organiser et de manager.

- Jour 1 - Qui fait quoi chez moi, et qui décide de quoi ? Faut-il recruter, ou d'abord mieux répartir les rôles ? De l'idée d'embaucher jusqu'à la fin de la première année, quelles obligations s'appliquent à chaque étape, et suis-je en règle ?
- Jour 2 - Ceux qui font tourner votre entreprise. Comment trouver la bonne personne, la garder et la faire progresser ? Comment passer de « je fais tout » à « je fais faire » ?

Vous repartez avec les obligations et les outils de chaque étape d'une embauche, des rôles plus clairs, et les premiers repères pour manager votre équipe au quotidien.

Vous hésitez ?

- **« Je n'ai pas le temps »** C'est environ un jour par mois, avec des dates connues dès le départ. Et si votre activité vous retient, vous pouvez manquer jusqu'à 30 % des temps de formation.
- **« Je ne suis pas assez avancé »** Le programme est conçu pour les entreprises de moins de 3 ans. On part de votre situation, telle qu'elle est. Vous n'avez pas besoin d'être structuré pour entrer : c'est justement ce que vous venez chercher.
- **« Tout va bien, je n'en ai pas besoin »** Tant mieux : c'est le meilleur moment pour venir. Quand tout va bien, vous avez le recul pour décider, plutôt que de réagir dans l'urgence. On part de ce qui fonctionne chez vous pour comprendre pourquoi ça marche, le consolider et préparer la suite : un nouveau projet, une embauche, un financement.
- **« C'est gratuit : où est le piège ? »** Il n'y en a pas. Le programme est financé par l'État et ses partenaires pour aider les TPE à se développer. La seule contrepartie, c'est votre engagement.
- **« Comment se passe la sélection ? »** En deux étapes. Vous remplissez d'abord un formulaire de candidature. Puis vous venez présenter votre entreprise à un jury, le 15 décembre 2026, lors d'un entretien en visioconférence. Le jury regarde quatre choses : le potentiel de croissance de votre entreprise, votre motivation, votre capacité à vous dégager du temps, et surtout votre envie d'être accompagné, c'est-à-dire votre ouverture aux conseils, au regard des autres et à la remise en question.

Ils étaient à votre place



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

agence nationale de la cohésion des territoires

BANQUE des TERRITOIRES

bpifrance SERVIR L'AVENIR

ENTREPRENEURIAT quartiers 2030

MÉTROPOLE NICE CÔTE D'AZUR