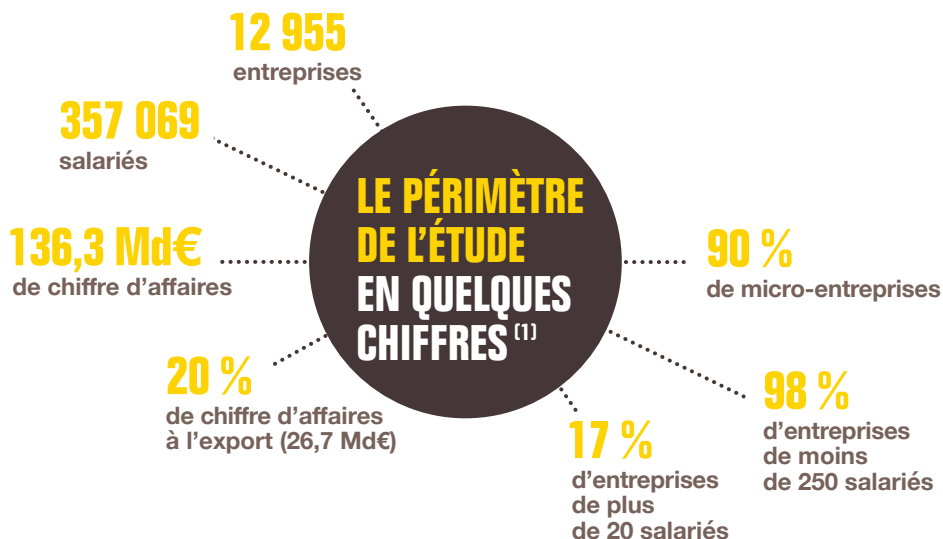




PME ET ETI
AGROALIMENTAIRES
OSER POUR GRANDIR



3 profils stratégiques d'IAA ⁽²⁾

LES FABRICANTS DE MDD

- Ils poursuivent un objectif, **s'imposer comme des fournisseurs de produits MDD** (marque de distributeur) **incontournables** auprès de la grande distribution.
- Leurs trois facteurs clés de succès : compétitivité industrielle, gamme de produits large et diversifiée, savoir-faire dans le développement des produits.

LES LEADERS DE SPÉCIALITÉS

- Leur **savoir-faire historique**, souvent régional et labellisé, est mis au service d'un objectif, **renforcer la légitimité et l'attractivité des spécialités produites**.
- Leurs trois facteurs clés de succès : la différenciation par la qualité, la création et la promotion des labels, la compétitivité industrielle.

LES MARQUES NATIONALES INDÉPENDANTES

- Leur objectif est de **construire et de défendre des marques nationales propres**, de référence dans leur catégorie de produits.
- Leurs trois facteurs clés de succès : la création et l'entretien d'un territoire de marque distinctif, la différenciation par la qualité et l'innovation en continu.

(1) Source : Insee, Esane 2013.

Champ : Toutes les entreprises du secteur des IAA, hors la meunerie (1061A), la fabrication d'aliments pour animaux (1091Z et 1092Z), la production de boissons alcooliques distillées (1101Z), la fabrication de vins effervescents et la vinification (1102A et 1102B), la fabrication de cidre et de vins de fruits (1103Z) et l'artisanat commercial. »

(2) Industries agroalimentaires.

Les PME et ETI des IAA qui tirent leur épingle du jeu partagent un certain nombre de **bonnes pratiques** :



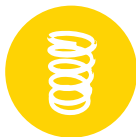
Elles se posent en **PARTENAIRES** auprès de la grande distribution.

Il s'agit d'être un fournisseur fiable, régulier. Elles sont également à l'écoute du client, ce qui implique de s'imposer comme apporteur de solutions.



Elles proposent une offre **INNOVANTE** et **DIFFERENCIÉE**.

Elles visent à améliorer constamment la qualité des produits, malgré les exigences de prix du client, et à développer des produits avec une identité et des caractéristiques très distinctives.



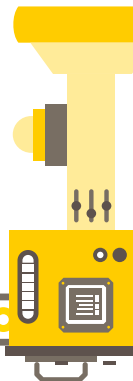
Elles sont **FLEXIBLES** et **RÉACTIVES**.

Elles ont su acquérir une aptitude à produire de petites, moyennes et grandes séries de façon réactive et en maîtrisant les coûts.



Elles veillent à **SÉCURISER** leurs approvisionnements.

Cela passe notamment par le développement de relations privilégiées avec les fournisseurs et par la valorisation du tissu économique local avec l'amont agricole.



Deux leviers de développement pour l'avenir



L'INTERNATIONAL

Les IAA de 50 à 500 M€ de CA ne réalisent que **18 % de leur CA à l'international**. C'est un relais de croissance encore trop peu exploité.

Les 5 clés pour se développer à l'international sont à retrouver dans l'étude « PME et ETI agroalimentaires : Oser pour grandir ».

Atteindre une taille critique
et mutualiser des investissements
stratégiques

Élargir l'offre de produits
et proposer une gamme complète aux distributeurs

Prendre pied à l'international,
en acquérant des capacités de production et des compétences

LA CROISSANCE EXTERNE POUR...

Gagner en compétitivité,
par exemple en acquérant des capacités de production offshore

Sécuriser les approvisionnements
en intégrant la filière

Bpifrance Le Lab est un laboratoire d'idées lancé en mars 2014 pour « faire le pont » entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise. Agitateur d'idées, il décrypte les déterminants de la croissance et éclaire les chefs d'entreprise, de la *start-up* à l'ETI, avec 2 finalités :

- participer à l'amélioration des pratiques de financement et d'accompagnement de **Bpifrance** ;
- stimuler la réflexion stratégique des dirigeants et favoriser la croissance de leur entreprise.

Bpifrance Le Lab s'est doté de sa propre gouvernance, avec un Conseil d'orientation composé de personnalités interdisciplinaires et présidé par Nicolas Dufourcq.

« PME et ETI agroalimentaires : Oser pour grandir », ainsi que toutes nos études, sont à retrouver sur bpifrance-lelab.fr