

# COMPAGNUM

*ACCÉLER LES PME ET ETI « A LA FRANÇAISE »*

# Compagnum, un conseil de conviction...

---

## UN ACTEUR ENGAGÉ

**L'utilité sociale** de l'entreprise est notre priorité. Nous nous engageons pour la réindustrialisation et l'ancrage territorial de l'entreprise. Nous sommes des défenseurs du **modèle d'entreprise « à la française »**.

## UN ACTEUR DE TERRAIN

Le conseil est un outil **concret**, de performance. Nos méthodes sont inspirées du co-design pour **gagner en temps et en efficacité**. Nous intervenons avec notre vécu de dirigeant aux quatre coins de France, dans la durée ou sur des projets de 3 à 6 mois. Nous mesurons l'efficacité de chaque mission sur le temps gagné et ses retombées économiques.

## UN COLLECTIF

Nous intervenons avec des **partenaires choisis** sur les PME et les écosystèmes territoriaux. En particulier, nous sommes partenaires de Bpifrance et la Caisse des dépôts sur l'implantation industrielle.

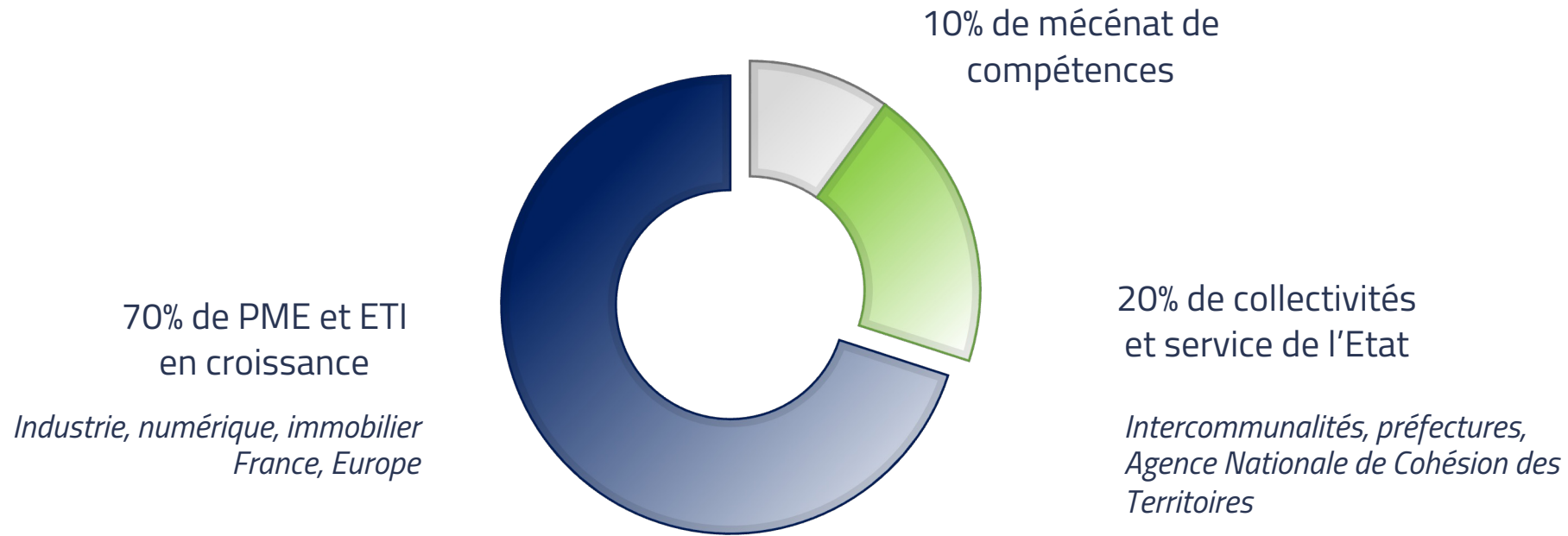
## UNE EXPERTISE UNIQUE

Nous sommes des **experts reconnus de l'ancrage territorial des PME et ETI**. Nous aidons les entreprises à maximiser leur potentiel local et menons des programmes de recherche sur la stratégie territoriale des entreprises.



## ... aux côtés des dirigeants et des territoires

---



Depuis 2020, plus de 50 clients accompagnés et formés  
Durée moyenne de nos missions : 3 à 6 mois puis un suivi dans la durée



# Nos offres pour les PME et ETI : redécouvrir le potentiel de la France

---



**IMPLANTEZ VOTRE  
SITE EN UN TEMPS  
RECORD**



**VENDEZ  
EFFICACEMENT  
AUX  
COLLECTIVITÉS**



**EVALUEZ  
VOTRE  
RESPONSABILITÉ  
TERRITORIALE**



**CONSEIL EN  
STRATÉGIE  
D'ENTREPRISE  
"À LA FRANÇAISE"**







# Retour d'expérience client PME / ETI

**IMPLANTEZ  
VOTRE SITE  
EN UN TEMPS  
RECORD**

## Cette offre s'adresse aux PME / ETI industrielles qui

- Doivent agrandir leur site de production pour répondre à une forte croissance (nouveau site ou agrandissement)
- Souhaitent implanter une activité dans un nouveau territoire : reprise d'une friche, construction neuve, partenariat productive
- Souhaitent réunir plusieurs sites industriels en un : optimiser / agrandir le site d'accueil, démanteler l'autre site

## Bénéfices attendus

- Gagner du temps dans l'exécution générale du projet
- Maximiser l'accès aux subventions
- Concevoir un site emblématique France 2030
- Sécuriser le choix du meilleur territoire : contrainte urbanistique et environnement, qualité de l'écosystème
- Anticiper / piloter la feuille de route du projet immobilier

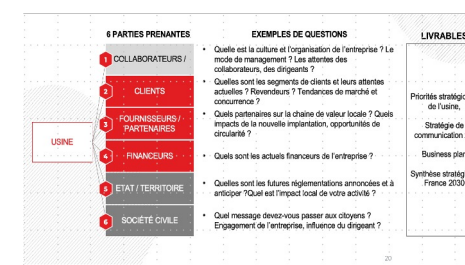
## Références clients

*Start-up industrielle à l'étranger, positionnée sur la filière vélo. Problématique : choisir le bon territoire pour sa première usine. Gain pour le client : gagner du temps sur le projet, externaliser le pilotage pour se concentrer sur le développement du business*

*PME industrielle française de peintures. Problématique : regrouper deux sites en un. Gain pour le client : faire de son site un actif stratégique France 2030, maximiser le potentiel de subventions, anticiper les écueils (autorisations, urbanisme...)*

## Méthodes et livrables

1. Revue stratégique sur le diagnostic 6P (6 parties prenantes)
2. Benchmark des usines France 2030 / Conception usine France 2030
3. Listes de subventions possibles et critères d'obtention
4. Si besoin, analyse de la chaîne de valeur et pistes d'optimisation de l'usine
5. Eléments de langage et document de présentation du projet
6. Cahier des charges technique et programmation, tableau de chiffrage financier
7. Calendrier général du projet





## CONSEIL EN STRATÉGIE D'ENTREPRISE "À LA FRANÇAISE"

# Conseil en stratégie d'entreprise à la française

### Cette offre s'adresse aux PME / ETI qui

- Veulent pérenniser leur actionnariat et leur entreprise
- Souhaitent gagner en efficacité (clients, fournisseurs, ...)
- S'engagent dans la montée en compétences leurs équipes (CODIR, management, entreprise)
- Préparent une transmission

### Bénéfices attendus

- Alignement des actionnaires, PDG, CODIR et des équipes
- Des équipes rendues plus entrepreneuriales et proactives
- Résolution de vos cailloux dans la chaussure qui polluent votre quotidien
- Sécurisation de votre feuille de route stratégique

### Références clients

*ETI du BTP de 60M€ et 600 ETP. Problématique : préparer la transmission à 2030. Gain pour le client : redéfinir la gouvernance actionnariale, définir et suivre la mise en œuvre d'une nouvelle stratégie, faire monter en puissance l'équipe de management*

*ETI du transport-logistique de 250M€ et 350 ETP Problématique : sécuriser ses fournisseurs stratégiques Gain pour le client : Politique partenariale définie, équipe mobilisée, formée et coachée, Top 10 partenaires approchée*

### Méthodes et livrables

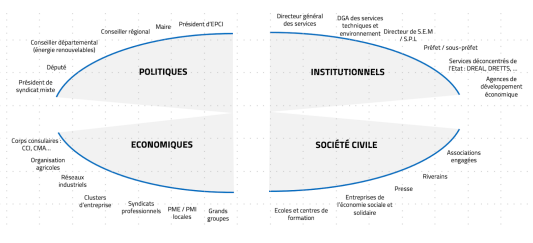
1. Diagnostic interne
2. Echanges avec les parties prenantes (clients, fournisseurs, partenaires, actionnaires, élus ...)
3. Benchmark de pratiques en externe
4. Atelier de pré-restitution aux équipes
5. Séminaire de travail avec les équipes concernées
6. Suivi mensuel de mise en œuvre des actions décidées



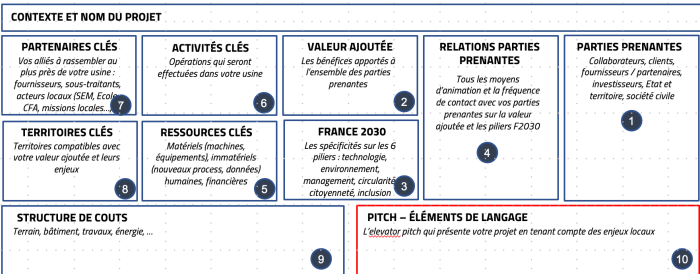


# Nos méthodes propriétaires Compagnum

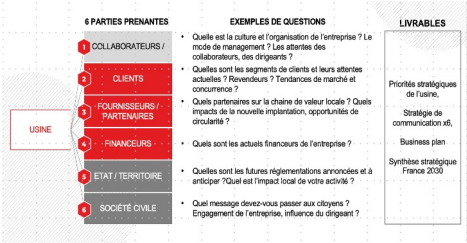
## CARTOGRAPHIE ET AUDIT DES ACTEURS TERRITORIAUX



## BUSINESS MODEL CANVAS DE L'IMPLANTATION



## DIAGNOSTIC 6P<sup>2</sup> (6 PARTIES PRENANTES)



## USINE FRANCE 2030



## SÉMINAIRE STRATÉGIQUE « À LA FRANÇAISE »

- Conception de séminaires / formation de Direction incluant nos méthodes 6P<sup>2</sup>, ventes au secteur public, implantation
- Animation de séminaire collaboratifs en *codesign*
- Présentiel ou distanciel, de 4 à 100 personnes



# Nos engagements : influencer sur l'industrie et l'ancrage territorial

---



## Elus et entreprises : je t'aime, moi non plus ?

*La stratégie territoriale de l'entreprise  
Développement de formation en cours auprès de Grandes  
Ecoles*



## Réussir son implantation industrielle

*Projet de recherche en cours sur la performance  
d'implantations industrielles accompagnées d'un fort  
ancrage territorial*

### Nos travaux en cours

- Programme de recherche sur la stratégie territoriale de l'entreprise (partenaires académiques : ESC Clermont, Burgundy School of Business)
- Observatoire des usines France 2030 (partenaire : SCET)
- Observatoire des acheteurs publics
- Modèle des entreprises à la française (ouvrage, à paraître)

# Une équipe expérimentée, labellisée Qualiopi



**Virginie Saks**  
**Associée**

- Expertise industrielle (Constellium)
- Connaissance des collectivités (DGA de Tous Politiques)
- Expérience conseil en stratégie chez Monitor Deloitte



**François Verrecchia**  
**Associée - CEO**

- Expertise sur les modèles SaaS (Sidetrade)
- Expérience en conseil en stratégie chez Capgemini Consulting
- Administrateur indépendant



**Florent Yann Lardic**  
**Expert**

- Expérience de direction (Urby Nantes)
- Expertise secteur public (conseiller ministériel, DG Assemblée des départements de France) et immobilier (SCE Aménagement (ETI))



- Théo Canella
- Louis Dujet
- Manon Lejolviet
- Rani Caroupapoulle

## **Consultants Compagnum**

- Etudes de marché
- Benchmark





# Nos atouts pour vous accompagner

## DES PARTENAIRES FORTS



## DES CERTIFICATIONS RECONNUES



# Parlons-nous !

---

PENSER DIFFÉREMMENT ET FAIRE CONVERGER LES ÉNERGIES  
POUR RAPPROCHER LES ENTREPRISES *UTILES* DE LA SOCIÉTÉ

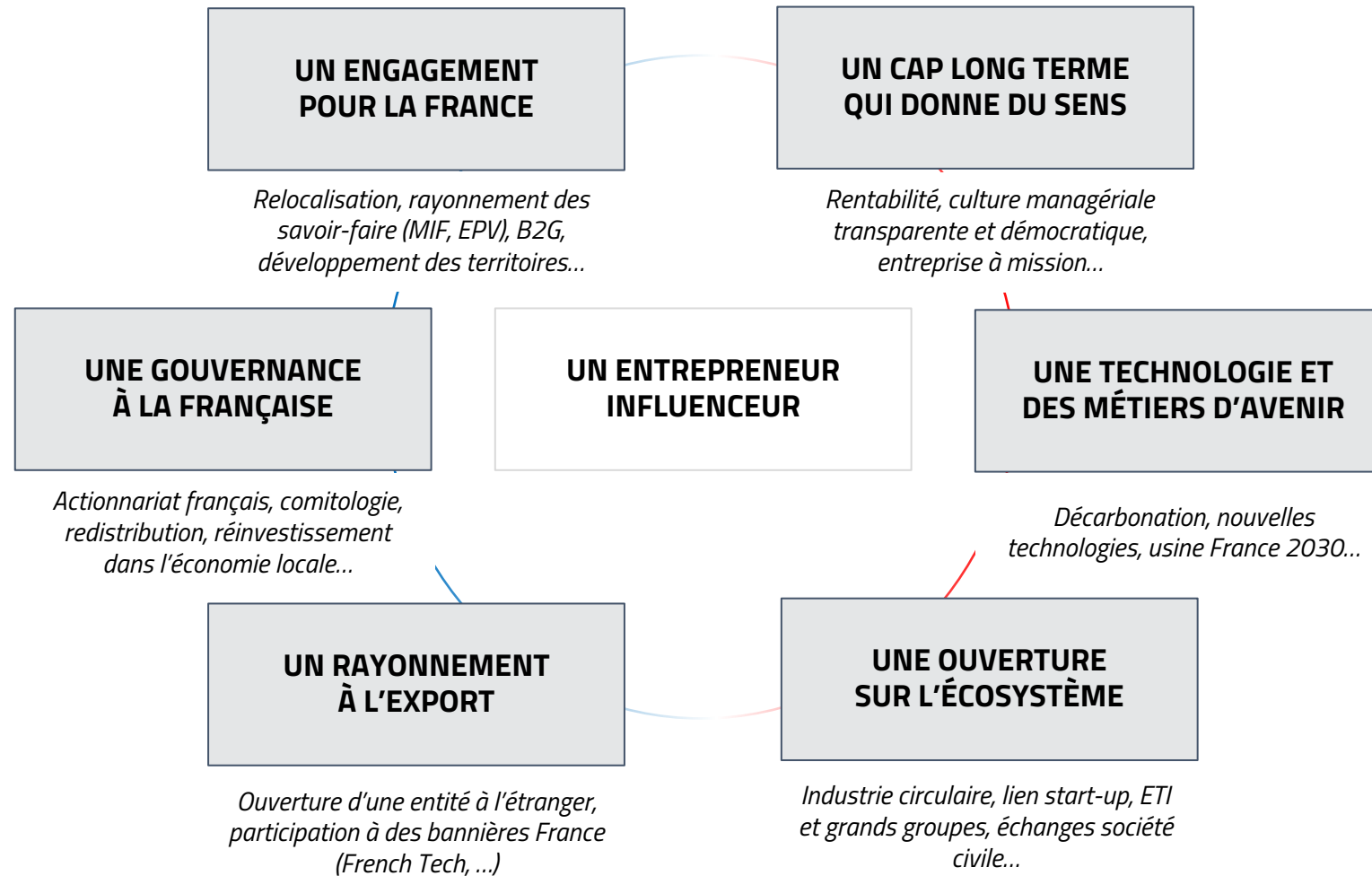
Virginie Saks  
vs@compagnum.com



François Verrecchia  
fv@compagnum.com



# Qu'est-ce qu'une entreprise « à la française » ?



## Un alignement avec les objectifs politiques, économiques et sociaux de la France

- ✓ Générer de l'employabilité et des métiers d'avenir ;
- ✓ Contribuer à rétablir la balance commerciale française et à renforcer notre souveraineté ;
- ✓ Renforcer la cohésion territoriale entre toutes les parties prenantes publiques, privées et citoyennes ;
- ✓ Contribuer à faire rayonner les savoir-faire français hors de nos frontières ;
- ✓ Donner un sens aux Français, une vision pour l'avenir.

