



MISSION POUR IDENTIFIER, RECENSER, ANALYSER ET ÉVALUER LES LEVIERS DE CROISSANCE

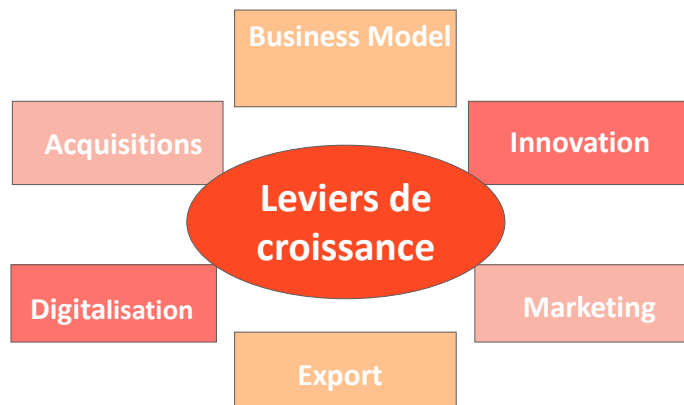
Vous désirez challenger la croissance de votre entreprise, identifier et valider de nouveaux axes ? Bpifrance a établi le diagnostic stratégique et a agréé LER pour vous accompagner dans cette démarche

À QUI LE DIAGNOSTIC CROISSANCE S'ADRESSE-T-IL ?

Cet accompagnement est destiné à tout dirigeant de startup ou PME de moins de 8M€ de CA, qui souhaite prendre du recul et profiter du regard et de l'expérience d'autres entrepreneurs pour réfléchir aux leviers de croissance de son entreprise. Que ce soit sur l'activité existante, sur une nouvelle offre, ou par exemple sur un projet d'acquisition.

LES DIFFÉRENTS LEVIERS DE CROISSANCE D'UNE ENTREPRISE

Le diagnostic Croissance va aborder systématiquement les différents leviers potentiels de croissance, qu'ils soient liés aux fondamentaux de l'entreprise (business model, process...), à son adaptation à l'environnement (digitalisation, marketing, innovation) ou à sa croissance externe (export, acquisitions).



ORIGINE DU DIAGNOSTIC CROISSANCE

Bpifrance a mis au point le **Diagnostic Croissance** dans le but de contribuer à la croissance de l'économie et faire émerger des projets innovants. En **finançant à 50%** ces diagnostics, elle aide les start up et les PME à réaliser leur potentiel et à se développer.

Agréé par **Bpifrance** depuis 2017, **LER** met l'expérience du développement des entreprises de ses membres entrepreneurs au service de ces **Diagnostics Croissance**.

DIAGNOSTIC CROISSANCE



COMMENT BÉNÉFICER DU DIAGNOSTIC CROISSANCE ?

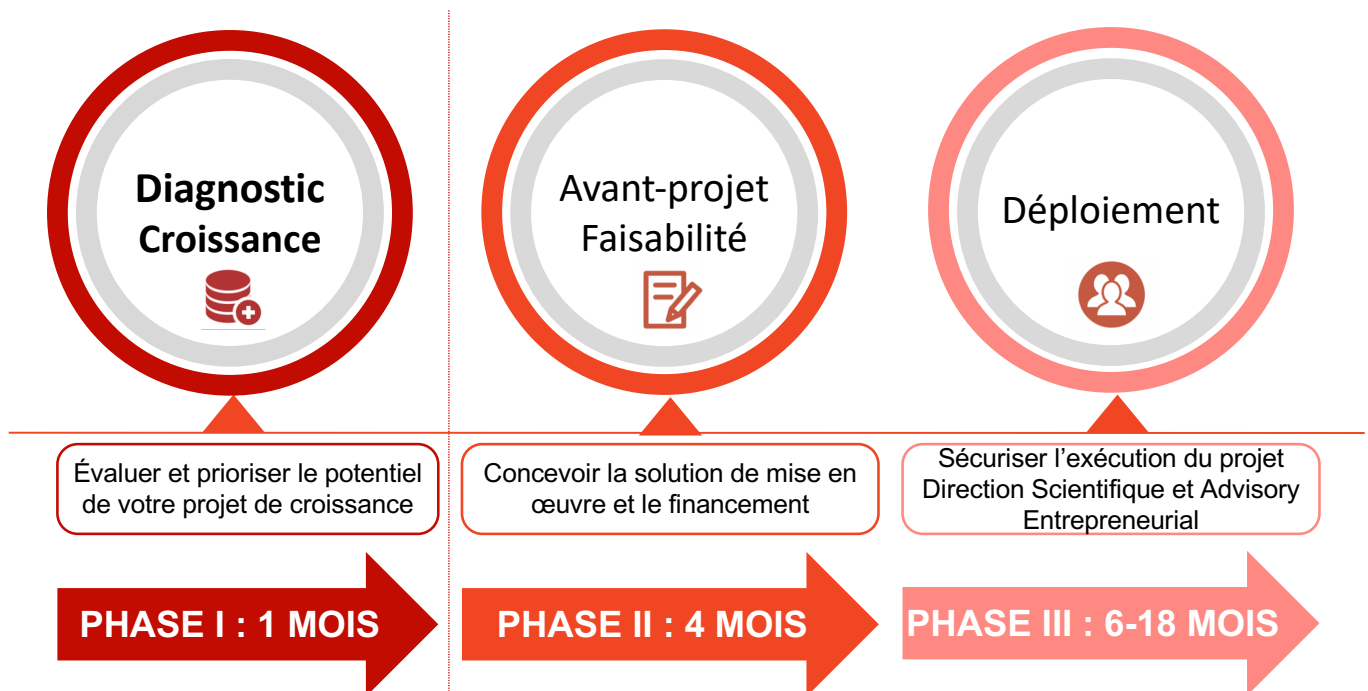
Pour bénéficier d'un Diagnostic croissance, il vous suffira de :

- Remplir un questionnaire en ligne de demande de diagnostic
- Répondre à un entretien de qualification avec un membre de LER
- Commander le Diagnostic (coût 5 000 € HT financé à 50% par Bpifrance)

DÉROULEMENT ET LIVRABLES

Le diagnostic consiste en 1 ou 2 ateliers d'une demi journée avec 2 ou 3 membres LER (dont un entrepreneur expérimenté et un spécialiste de votre domaine). En fonction de la situation de l'entreprise, **différents** outils (Swot, Business model canvas, Value proposition design, Ocean bleu..) seront utilisés afin de définir la meilleure stratégie à adopter. Vous obtiendrez à la fin de ces ateliers une feuille de route pour les mois à venir pour la réalisation de votre projet de croissance.

SUITE DE L'ACCOMPAGNEMENT LER



BRUNO
MASSIET du BIEST

Associé LER
Tél : +33 6 09 11 93 19 - bmb@ler-associes.fr