

Starter spécial relance

CCI HAUTS-DE-FRANCE

Présentation du dispositif

Pour relancer leur activité avec succès, le programme Starter dédié aux jeunes entreprises leur permet de bénéficier d'un accompagnement personnalisé, avec des solutions pratiques et rapides à mettre en oeuvre répondant à leurs besoins.

Starter Relance prend la forme :

- d'un suivi personnalisé avec "VISION 360" : un accompagnement pour muscler le pilotage de l'activité de l'entreprise.
- d'un accompagnement ciblé : pour gagner en puissance dans un domaine particulier au travers d'un suivi thématique.

Conditions d'attribution

A qui s'adresse le dispositif ?

Entreprises éligibles

Starter spécial relance s'adresse aux entreprises créées ou reprises de moins de 3 ans situées en Hauts-de-France.

Pour quel projet ?

Présentation des projets

Le suivi personnalisé avec "VISION 360" est un accompagnement pour muscler le pilotage de l'activité de l'entreprise au travers de rendez-vous réguliers avec un conseiller CCI qui aide l'entreprise à faire le point sur l'activité (jusqu'à 6h/an d'accompagnement) :

- aide à l'élaboration d'outils de gestion pour piloter l'activité, et faciliter son développement,
- accompagnement à l'élaboration d'une stratégie d'entreprise,
- mise en relation avec les partenaires, adhésion à des clubs et réseaux.

L'accompagnement ciblé se compose de 2 options :

- un suivi de la jeune entreprise "thématique" : accessible quel que soit le niveau de maturité et de développement de celle-ci, un conseiller CCI accompagne l'entreprise dans l'élaboration d'un plan d'actions dans la thématique choisie (jusqu'à 6h/an d'accompagnement),
- un suivi de la jeune entreprise "thématique intensif" : accessible si l'entreprise a un projet de développement ou de création d'emplois, un conseiller CCI l'accompagne afin de définir son plan d'actions et l'accompagne dans sa mise en oeuvre (jusqu'à 18h/an d'accompagnement).

L'accompagnement ciblé propose 6 thèmes d'accompagnement au choix de l'entreprise et selon son besoin.

Développement commercial pour booster la performance commerciale :

- mettre en place une stratégie commerciale offensive, afin de conquérir de nouveaux clients et de trouver de nouveaux débouchés,
- préciser, sécuriser et consolider le projet de développement,
- augmenter son chiffre d'affaires,
- transférer des outils, des méthodes, des compétences.

Gestion pour optimiser le pilotage financier de l'activité :

- faire le point sur les pratiques, les outils de pilotage et de gestion existants, les améliorer ou en définir de nouveaux pour disposer d'une meilleure visibilité financière,
- formaliser et suivre un ensemble d'indicateurs d'activité.

Numérique pour augmenter le chiffre d'affaires grâce au digital :

- investir dans des solutions numériques (site web, réseaux sociaux, vente en ligne...) pour développer le chiffre d'affaires,
- faire le point sur les usages et les comparer aux pratiques du marché (clients et concurrents),
- aider à intégrer ou à optimiser le numérique dans l'entreprise pour développer son chiffre d'affaires.

Ressources Humaines pour repenser l'organisation de l'entreprise et la mettre en cohérence avec ses projets :

- intégrer des nouvelles obligations à l'égard ses salariés,
- trouver de nouvelles compétences pour développer son activité.
- faire le point sur les usages et apporter des solutions et des outils simples selon les problématiques,
- aider à anticiper les besoins RH pour être en adéquation avec le projet de développement de l'entreprise.

Relation Client pour rassurer et fidéliser les clients :

- mettre le point de vente en conformité avec les recommandations sanitaires (sécuriser le point de vente),
- découvrir les points sur lesquels l'entreprise doit agir pour élever le niveau de satisfaction de ses clients,
- motiver l'équipe autour de ce défi,
- obtenir la marque Qualité Commerce.

Financement pour trouver les financements nécessaires au développement de l'entreprise :

- se faire aider par les conseillers CCI spécialisés afin d'identifier des solutions financières les plus adaptées à la situation,
- monter ensemble (CCI et Entreprise) un dossier pour solliciter les financements,
- définir et transcrire le besoin d'investissement en langage financier,
- trouver le financement et l'interlocuteur adaptés au besoin,
- trouver le financement alternatif (Business Angels, crowdfunding...) qui saura convaincre les partenaires (banques, associés, etc...).

Montant de l'aide

De quel type d'aide s'agit-il ?

Le suivi personnalisé avec "VISION 360" est un accompagnement d'une valeur de 215 € HT pris en charge à 100% par la Région Hauts-de-France et le Feder.

L'accompagnement ciblé thématique est d'une valeur allant jusqu'à 645 € HT intégralement pris en charge (100%) par la Région Hauts-de-France et le Feder.

Informations pratiques

Quelle démarche à suivre ?

Après de quel organisme

L'entreprise doit contacter la CCI de son territoire.

CCI Aisne : 03 23 06 01 96 ou creation@aisne.cci.fr,

CCI Amiens-Picardie : 03 22 82 22 53 ou entreprendre@amiens-picardie.cci.fr,

CCI Artois : 03 21 23 84 93 ou oustarter@artois.cci.fr,

CCI Grand Hainaut : 03 27 51 31 26 ou creation@grandhainaut.cci.fr,

CCI Grand Lille : 03 20 63 77 77 ou creation@grand-lille.cci.fr,

CCI Littoral Hauts-de-France : 03 21 46 00 00 ou creation@littoralhautsdefrance.cci.fr,

CCI Oise : 03 44 79 80 81 ou creation.reprise@cci-oise.fr.

Organisme

CCI HAUTS-DE-FRANCE

Chambre de Commerce et d'Industrie de la région Hauts de France

- **CCI Hauts-de-France**

299 bd de Leeds

CS 90028

59031 LILLE Cedex

Téléphone : 03 20 63 79 79

Télécopie : 03 20 13 02 00

E-mail : ccideregion@hautsdefrance.cci.fr

Web : hautsdefrance.cci.fr