

5 consultants expérimentés, spécialistes du développement des PME,
à votre disposition selon votre implantation

- ▶ Olivier DURANTON, *KATALYSE Lyon*
- ▶ Sophie MAITRALLAIN, *KATALYSE Nantes*
- ▶ Jérôme TAIEB, *KATALYSE Paris*
- ▶ Stéphane GAERTNER, *KATALYSE Strasbourg*
- ▶ Stéphane MOREL, *KATALYSE Toulouse*

KATALYSE, Stratégie & Développement

- ▶ Création en 1990 par **Jean-François LÉCOLE** et l'équipe de conseil aux PME du BIPE, SA au capital de 575 K€, **détenu par les consultants, 30 coéquipiers permanents, 45 partenaires** (experts sectoriels et métiers)
- ▶ **Expérience acquise auprès de plus de 500 clients** : PME et ETI, Fonds d'investissement, Grandes entreprises, Pôles de compétitivité et clusters, Collectivités publiques
- ▶ **Forte présence régionale**
- ▶ **15 missions depuis 2008 en lien avec la photonique et ses marchés applicatifs**
 - ex. : Pour le compte d'un chercheur de l'Ecole Nationale Supérieure de Physique - Laboratoire des Systèmes Photoniques : Etude de marché pour un télémètre hautement résolu
- ▶ **Des interventions permanentes en Stratégie de développement de PME et ETI, en Etudes de marché et en Appui à la croissance externe**

CONTACT

- ▶ **Vincent BEAUCOURT**, Directeur KATALYSE – Bureau de Paris, coordonateur des interventions du dispositif DÉFI PHOTONIQUE
 - Tél. : 01 39 20 80 10 – Courriel : vbeaucourt@katalyse.com

DEFI Un projet national pour la filière,
des services pour les entreprises
PHOTONIQUE



DESCRIPTION DE L'OFFRE DÉFI

Proposition de KATALYSE :

4 modules-types, variant selon le degré de maturité stratégique et selon le besoin de l'entreprise

A – Stratégie naissante

- ▶ **PME désireuse de définir / valider / affiner son *plan de croissance***
 - Leviers de croissance
 - Plan de croissance basé sur le(s) levier(s) le(s) plus opportun(s)

ou

B – Croissance organique

- ▶ **PME ayant décidé de croître sur ses marchés actuels en adoptant une *démarche marketing et commerciale plus offensive***
 - Etude de marché flash
 - Plan de conquête

ou

C – Développement international

- ▶ **PME souhaitant conquérir de *nouveaux clients à l'étranger***
 - Diagnostic international de l'entreprise
 - Plan de vol pour la conquête d'un marché étranger

ou

D – Croissance externe / cession

- ▶ **PME ayant fait le choix d'opérer une *fusion / acquisition / cession* pour son développement**
 - Analyse du projet et de la capacité d'investissement de l'entreprise
 - Portrait de la cible-type (repreneur / investisseurs / société à racheter), argumentaire et feuille de route

Mission qui s'appuiera systématiquement sur des entretiens externes
(ex. : clients, concurrents, prescripteurs, partenaires de l'entreprise...)

Exemples d'outils, de livrables et de résultats et références-clients
partagés avec la PME avant tout lancement d'intervention