

ENJEUX ACTUELS ET D'AVENIR

Structurer et développer une filière



Durée : 2 jours soit 14h

Dates : [info à jour sur la page web](#)

Lieu : [info à jour sur la page web](#)

Frais pédagogiques : [info à jour sur la page web](#)



Jean-Yves Longère

Consultant expert, Ex DG et fondateur du pôle Pégase devenu SAFE Cluster, Ex DG de l'agence développement économique de la Région Sud PACA

CV disponible sur demande



Pourquoi cette formation ?

C'est un enjeu territorial de compétitivité, de développement économique mais aussi d'attractivité que de structurer des filières. Plusieurs questions peuvent se poser : d'abord, à quels enjeux répondent la création/mobilisation de réseaux d'entreprises pour le territoire mais également les entreprises ? Ou quelle serait l'identité de ce réseau, et son offre de services associée ? Quel serait son modèle économique ?

Cette formation vous permettra de dessiner les pourtours d'un tel projet territorial.



Objectifs généraux

- Savoir identifier, hiérarchiser et structurer ses filières clés
- Savoir mobiliser et engager les parties prenantes clé d'une filière
- Maitriser l'offre de services et l'animation des entreprises sur une filière
- Maitriser un ensemble d'outils pour analyser et dynamiser ses filières : CANVAS, AFOM, stratégie des alliés (Socio dynamique), DISC
- Disposer d'études de cas inspirantes



9h00 - 12h30 / Définir et structurer ses filières clés

- Tour de table initial : présentation des participants, avancement sur le sujet des filières, attentes sur la formation (3 points principaux).
- Les filières : de quoi parle-t-on ? définition, nature, filières territoriales principales, historique, grandes tendances
- Soutenir ses filières : pourquoi ? Point de vue de la collectivité, des entreprises
- Identifier les filières de son territoire : projet de territoire, signaux faibles, acteurs clés, évolution de marché, passerelle entre filières
- Comment lancer et structurer une filière ? Méthodes et études de cas
- Echanges : la situation sur vos territoires

12h30 - 14h00 Pause déjeuner (non compris dans les frais de formation)

14h-17h30 / Animer une filière

- Tour de table : attentes et acquis
- Proposer une offre de services aux entreprises : recensement de plus de 60 services possibles, techniques de priorisation
- Mobiliser les parties prenantes dont les entreprises leader : comment les associer initialement et durablement (méthode stratégie des alliés + DISC)
- Utiliser (ou créer) des structures de soutien
- Utiliser le levier attractivité et marketing : mobiliser et nourrir le marketing territorial pour un enrichissement croisé entre territoire, filières et entreprises
- Echanges : quelles réalités, quelle vision sur vos territoires ?



9h00 - 12h30 / Travailler ses solutions pour son territoire

- Tour de table : attentes et acquis
- Choix de sujets d'expérimentation : chaque apprenant choisit un sujet d'intérêt tels que l'identification de ses filières prioritaires, la création d'une filière pré-identifiée, le renforcement de l'animation d'une filière existante, l'attractivité par ses filières... Ce sujet est travaillé en séance en mettant en application les enseignements de la formation. La variété des choix permettra de balayer l'ensemble des contenus de la formation.
- Consolidation de l'approche de travail. En base il est proposé de travailler selon la séquence suivante - SWOT > Axes de développement > Objectifs > Feuille de route – mais cette approche pour s'amender en fonction des problématiques posées. Il sera recherché une exhaustivité des approches possibles à travers les différents cas travaillés

12h30 - 14h00 Pause déjeuner (non compris dans les frais de formation)

14h-17h30 / Travailler ses solutions pour son territoire

- Mise en œuvre individuelle de l'approche
- Mise en commun et discussion
- Synthèse et perspective :
- -Les apprenants font le point des apports de la session et du degré de réponse aux attentes exprimées en amont de la session et à l'occasion du premier tour de table.
- -Un échange est ouvert en groupe sur les actions complémentaires potentielles pour prolonger la session par un travail personnel voire par des sessions complémentaires (offre de formation du CNER ou autre).
- -Le formateur confirme sa disponibilité (mail, visioconférence) pour toute question ou conseil à la suite du stage.



Prérequis éventuels : Aucun prérequis formel n'est exigé. Une expérience de développement économique territorial et/ou de soutien aux entreprises est un plus



Public visé :

Chargées de mission à l'accompagnement individuel à la préparation à la levée de fonds et à la préparation amont du projet, dans les clusters, pôles de compétitivité, Territoires d'Industries, chambres consulaires, incubateurs, accélérateur, agences de développement, réseaux d'entreprises.



Méthode pédagogique

- Présentation power point basée sur une pédagogie par cas et des échanges/ atelier avec les apprenants sur leur situations réelles
- Alternance enseignements des approches à l'état de l'art, des éclairages par des bonnes pratiques mises en œuvre sur des territoires inspirants et travail pratique sur les situations concrètes des participants. L'échange entre participants sera aussi encouragé pour bénéficier de l'intelligence collective et de la variété des situations rencontrées.
- Des supports de cours seront mis à la disposition des participants.



Moyens d'évaluation

L'évaluation consiste à s'assurer que les objectifs fixés par l'organisme de formation ont été remplis par rapport aux objectifs propres du stagiaire et dans une perspective d'évolution des pratiques professionnelles. Ainsi une évaluation écrite de l'action de formation est systématiquement distribuée aux stagiaires en fin de session qui font une évaluation au regard de plusieurs critères :

- Notation du contenu de la formation par rapport à leurs besoins initiaux
- Notation du déroulé et du séquençage de la journée de formation
- Notation de l'animation générale
- Notation de la pédagogie et de la facilité des transmissions
- Notation des conditions matérielles et d'accueil
- Description des points positifs et négatifs de la formation
- Description des acquis qu'ils souhaitent appliquer à leur pratique professionnelle

Ces évaluations sont en permanence prises en compte dans l'adaptation des formations mises en œuvre. Le préalable consiste en un tour de table en début de journée, animé de façon à identifier les besoins du stagiaire. Le même tour de table en fin de journée permet de mesurer l'évolution des connaissances/techniques acquises grâce à la formation et d'évaluer les changements de comportement qu'elle pourra permettre dans la pratique professionnelle du stagiaire.



Validation / Sanction de la formation

La validation est attestée par les fiches de présences de la formation et délivrance d'une attestation de participation par France Clusters sur demande uniquement.



Accès aux personnes en situation de handicap

Les formations France Clusters sont ouvertes et accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous contacter si besoin : formation@franceclusters.fr / 04 78 54 67 09



Mise à disposition des ressources pédagogiques

Les ressources pédagogiques sont transmises aux participants sur demande et peuvent revêtir différentes formes selon les formations : transmissions des supports pédagogiques par mail, impression des supports pédagogique le jour J, ou mise à disposition des supports pédagogiques dans des espaces en ligne. Cela sera précisé aux participants pendant la formation.

Information aux publics bénéficiaires

Nos conditions générales de ventes ainsi que notre règlement intérieur sont disponibles.