



DEROULE DE L'ACTION STRATEGIE COMMERCIALE REBOND DANS LE DEPARTEMENT DU RHONE

Accélérateur de développement commercial pour les PME textiles

Dans un contexte économique exigeant, comment sécuriser votre développement ?

Évolution des marchés, pression concurrentielle, dépendance à quelques clients, difficulté à développer de nouveaux débouchés...

Aujourd'hui, de nombreuses entreprises textiles disposent d'un savoir-faire reconnu mais doivent renforcer leur capacité à développer durablement leur activité.

Afin de répondre à ces enjeux, UNITEX, en partenariat avec la DDETS du Rhône, lance le programme STRATEGIE COMMERCIALE REBOND, un dispositif d'accompagnement destiné aux TPE et PME textiles en situation de fragilité ou de transition commerciale.

Ce programme est destiné à aider les dirigeants à construire et mettre en œuvre une stratégie commerciale de développement adaptée à leur entreprise.

Ce que vous allez obtenir

- ✓ Une analyse structurée de votre situation commerciale
- ✓ Une meilleure compréhension de vos opportunités de développement
- ✓ Un regard extérieur et des échanges entre dirigeants confrontés aux mêmes enjeux
- ✓ Une méthode pour construire votre stratégie commerciale
- ✓ Un Plan d'Actions Commercial (PACO) adapté à votre entreprise
- ✓ Des outils de pilotage concrets pour suivre votre développement

Une démarche en 3 étapes

1. Comprendre sa situation

Diagnostic de la performance commerciale, des marchés, des clients et de l'organisation commerciale.

2. Définir ses priorités de développement

Identification des opportunités, clarification du positionnement et choix des axes stratégiques.

3. Passer à l'action

Construction d'un Plan d'Actions Commercial concret, réaliste et pilotable.

Une méthode éprouvée

Le dispositif alterne :

- Des ateliers collectifs entre dirigeants
- Des accompagnements individuels
- Des outils opérationnels directement applicables

Chaque entreprise bénéficie d'un accompagnement personnalisé tout au long de la démarche.

Pour qui ?

Entreprises de la filière textile souhaitant :

- développer de nouveaux marchés ;
- diversifier leur portefeuille clients ;
- structurer leur démarche commerciale ;
- renforcer leur capacité de développement.

Calendrier

Juin/Juillet 2026 : Candidatures et sélection des entreprises participantes (places limitées à 6)

Septembre à Décembre 2026 : Parcours d'accompagnement (4 réunions collectives et un 5 séances de travail individuel avec un expert)

Début 2027 : Partage d'expérience, suivi de mise en œuvre et évaluation à 3 mois

Financement

Ce projet est financé dans le cadre d'un fonds privé. Il permet aux entreprises participantes de bénéficier d'un accompagnement stratégique et commercial individualisé assuré par le cabinet Cohésion International.

Seule une participation liée aux frais d'inscription de 250 € par entreprise sera demandée.

Places limitées

6 entreprises situées dans le département du Rhône.

La participation est conditionnée à :

- à la complétude d'un questionnaire de candidature ;
- à un entretien de cadrage avec le dirigeant ;
- à l'engagement à participer à l'ensemble du parcours
- au règlement des frais d'inscription de 250 € par entreprise participante.