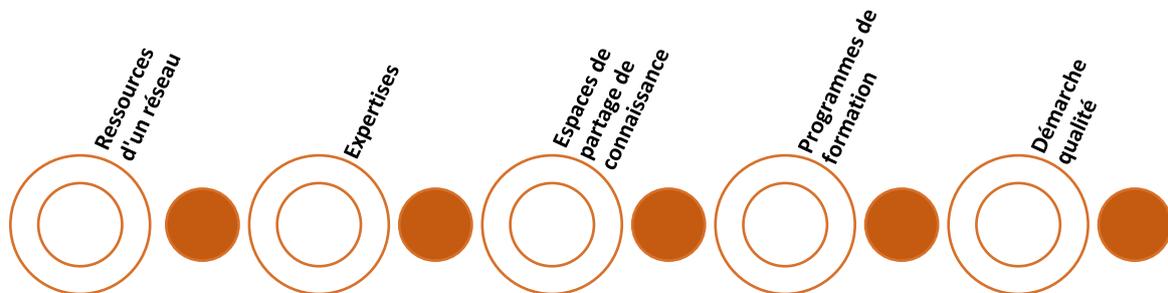


La mission d'un conseiller est basée sur :

- La **qualité de la relation** avec la personne accompagnée
- La **maitrise du métier** d'entrepreneur
- L'expertise technique
- La recherche de **l'évolution des compétences** de la personne
- Les **mises en relation** avec des acteurs « ressources »

Pour ce faire, les membres du groupement mettent en place une politique d'échanges de pratiques, d'expertise métiers, de connaissance de l'environnement, d'appropriation de nouvelles méthodes et nouveaux outils qui fondent **notre politique de formation continue**.

Un système pour maintenir la qualité des interventions des conseillers formateurs :



Des experts en appui des conseillers formateurs :

Les conseillers formateurs peuvent s'appuyer, dans le cadre de nos organisations, sur des référents experts et notamment sur :

- o **Des référents sectoriels** (services à la personne, activités créatives et culturelles, économie sociale et solidaire, activités innovantes, restauration, bâtiment, tourisme...)
- o **Des référents thématiques** : juridique, fiscal et social, spécialiste action commerciale, web marketing, hygiène en restauration, commerce international...



Ces experts sont mobilisables à tout moment par mail, téléphone ou interviennent lors des réunions d'équipe. Ils deviennent « **personne ressource** » pour le reste de l'équipe.

Des temps dédiés au partage d'information ou à l'acquisition de connaissances

2 types de réunions d'échange entre salariés ont lieu :

- Les **réunions d'échange de pratiques et de savoir** (de 1 jour par mois) : intervention des conseillers experts, de partenaires, formation des équipes sur les nouvelles méthodes ou pratiques, les nouveaux outils...
- **Les réunions partenaires** : 3 réunions par an soit près de 6/8 partenaires invités (acteurs de la création et de l'emploi, banques, assurance, filières métiers, ESS, experts etc...) qui présentent leur offre ou leurs services à destination des créateurs d'entreprise potentiels. Ces rencontres permettent aux conseillers de connaître et de maîtriser leur environnement professionnel.

Des moyens documentaires

- En création d'entreprise, certaines activités sont moins fréquentes que d'autres. Les conseillers peuvent retrouver des dossiers similaires dans notre **base de données commune à la région Pays de la Loire** et avoir un échange avec le conseiller accompagnateur dudit dossier.
- Enfin des **ressources documentaires** sont mises à disposition des conseillers : news letters AFE, fiches professionnelles par exemple. Ils bénéficient également du centre de documentation dans les espaces dédiés des maisons de la création, des maisons de l'emploi...

Des plans de formation programmés et actifs

Le plan de formation annuel prévoit :

- **Des actions transversales de formation concernant l'ensemble des conseillers**, à raison de 3 journées minimum par an.
Ainsi En 2015/2016, l'ensemble des équipes a bénéficié d'un programme de formation spécifique sur l'analyse de leurs pratiques afin de passer **d'une posture d'accompagnateur à une posture de « coach »** à savoir :
 - Connaître les différents types de personnalité (modèle relationnel, attitudes et langage à adopter, gestion des conflits)
 - Aller chercher la personne là où elle se trouve (analyse des motivations, des enjeux, de l'environnement et des réseaux...)
 - La mobiliser et l'impliquer dans son parcours (responsabiliser, valoriser, lancer des défis...)

Cette formation animée par un coach a duré 11 jours répartis sur 18 mois

En 2017, cette formation a été poursuivie sur 2 à 3 jours afin de conforter ces changements de pratiques (Co-construction, co-développement, entretien de motivation) et renforcer l'appropriation des outils (mind mapping, pentagone relationnel, ...).

- **Des formations techniques s'adressant à tout ou partie de l'équipe conseiller**

Ainsi, en 2015, 5 conseillers ont été formés sur le web marketing, l'utilisation des réseaux sociaux, le référencement afin de construire et de mettre en place une formation sur ces thèmes pour les créateurs d'entreprise.

Cette formation a été animée par un expert du secteur sur 12 jours

En 2016, ces conseillers « experts » ont transféré leurs connaissances au reste de l'équipe sur 3 jours. Des temps de transferts et échanges de pratiques ont été programmés 1 fois par trimestre en 2017.



Le plan de formation peut s'appuyer sur les ressources du réseau national BGE qui met en œuvre une politique continue de formation des équipes sur les innovations pédagogiques, les nouvelles méthodes, les outils en ligne...

Il initie ou facilite d'autre part une **dynamique de partage entre conseillers** : échanges de pratiques, nouvelles méthodes de travail et d'organisation.

Exemple de programmation de formation organisée par BGE RESEAU au dernier semestre 2017 :

- ✓ Séminaire pour les nouveaux salariés BGE
- ✓ Formation sur outils d'émergence : BALISE, cartes en main
- ✓ Formation sur l'outil business plan en ligne BGE
- ✓ Formation sur le financement participatif
- ✓ Formation sur l'animation d'un réseau d'entrepreneurs
- ✓ Formation au Business Model CANVAS sur le dernier trimestre 2016