

## CRITERE 1.2 MODALITES DE PERSONNALISATION D'ACCES A LA FORMATION

### LA PRISE DE CONTACT

Un porteur de projet ou un entrepreneur installé peut prendre contact avec BGE de différentes manières :



**PAR TÉLÉPHONE** au 02 43 61 23 18 (numéro non surtaxé)

A nos horaires d'ouverture :

Du lundi au vendredi, de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.



**PAR MAIL** : [contact@bge-sarthe.com](mailto:contact@bge-sarthe.com)

Un formulaire de contact est mis à la disposition des internautes.

Les mails sont traités quotidiennement par les assistants.



**DIRECTEMENT SUR PLACE**

Dans nos locaux ou lors d'événements, que nous organisons et auxquels nous participons :

Salon des entrepreneurs, Semaine des Sup'Porteurs, Forums pour l'emploi, Journées de la création d'entreprise, Concours Talents et Talents des Cités...

### L'ÉVALUATION DES BESOINS

Lors de la prise de contact, nous identifions un premier niveau de besoin et nous proposons un entretien plus approfondi avec un conseiller-formateur, pour ajuster notre réponse à la demande.

#### LE DIAGNOSTIC PAR UN REFERENT UNIQUE

Réalisé par un conseiller-formateur lors d'un entretien individuel, le diagnostic permet d'appréhender :

La nature du projet porté par la personne et son état d'avancement

La motivation du porteur de projet ou de l'entrepreneur

Les souhaits de réalisation : implantation, délai de concrétisation

Les moyens à mettre en œuvre (première approche économique)

Les contraintes de la personne : disponibilité, mobilité, budget, handicap\*

*\*partenaire depuis des dizaines d'années de l'Agefiph, nous avons l'habitude de nos adapter à différents handicaps.*

Le conseiller-formateur rencontré lors de premier entretien individuel demeurera la personne référente de l'ensemble du parcours.



#### LES PRÉREQUIS

Lors du diagnostic, les prérequis font l'objet d'une attention particulière.

Ils sont différents selon les prestations et le conseiller-formateur prend le soin d'explicitier à la personne, en s'appuyant sur le programme détaillé de nos prestations :

- L'état d'avancement nécessaire : entre le stade de l'idée et le stade du développement
- Les enjeux de la dimension collective, le cas échéant :  
Capacité à se présenter, à se remettre en question, à coopérer
- L'assiduité et la participation active
- Les capacités de compréhension de la langue française, parlée et écrite
- L'aisance avec les outils informatiques



## LA PROPOSITION

À l'issue du diagnostic réalisé, le conseiller-formateur formule une proposition, en tenant compte de l'ensemble des éléments en sa possession. La proposition fait l'objet d'un échange avec la personne, pour s'assurer qu'elle convient, et l'ajuster au plus près des besoins et des possibilités. Un devis est émis à l'issue de l'entretien individuel, pour formaliser la proposition et permettre la recherche d'éventuelles prises en charge.



## LES SPECIFICITES PRISES EN COMPTE

Réactivité  
Proximité géographique  
Durée et fréquence  
Individuel ou collectif

### LA REACTIVITE

Nous nous adaptons, dans la mesure du possible, aux contraintes temporelles de la personne. Un porteur de projet a souvent besoin d'avoir rapidement les premières réponses à ses questions, pour ensuite se projeter dans l'étude puis la réalisation de son projet. De la même manière, l'entrepreneur installé se pose souvent des questions qui peuvent être cruciales pour le présent ou l'avenir de son activité.

>>> Les formations individualisées peuvent démarrer sous 7 jours.

>>> Les formations en collectif sont proposées au rythme de 1 par mois ou 1 par trimestre.



### LA PROXIMITE GEOGRAPHIQUE

Nous offrons **dix lieux d'accueil** sur les territoires de la Loire Atlantique et de la Vendée.

Au-delà des économies en matière de temps et de déplacement pour les personnes que nous accompagnons, nous estimons qu'il est indispensable que leur conseiller-formateur ait une bonne connaissance du lieu d'implantation de leur projet. Cela facilitera leurs démarches au titre, par exemple, de la recherche de local ou de financement.

>>> Les 10 lieux d'accueil : Nantes Est, Nantes Ouest, Ancenis, Châteaubriant, Blain, Clisson, Saint-Nazaire, Guérande La Roche sur Yon, Challans



### LA DUREE ET LA FREQUENCE

Nous avons la possibilité de proposer différents formats de parcours, allant de 3 jours à 6 mois. Chaque parcours se construit au fil de l'eau et des besoins de la personne, ces derniers évoluant au fur et à mesure de la formalisation du projet de création ou de développement de l'entreprise.



#### Voici un exemple de parcours :

Un futur entrepreneur participe à une formation de 3 jours consécutifs suivie d'un rendez-vous individuel d'une heure avec son conseiller-formateur. Au cours de ce rendez-vous, la personne émet le besoin de travailler sur son projet de manière plus poussée, et nous lui proposons un parcours de 7 rendez-vous individuels pour construire et valider un prévisionnel chiffré et argumenté. À l'issue de ce parcours, un besoin d'amorçage commercial est identifié, pour optimiser le lancement de l'activité indépendante. Une formation de 37 jours en alternance est alors proposée, alternant toutes les semaines 4 jours de formation et 1 journée de démarches sur le terrain. Les 3 rendez-vous individuels associés à la formation mettent en évidence l'intérêt d'accompagner la dynamique collective et coopérative vécue pendant la formation de près de deux mois. Le conseiller-formateur propose alors une série de 12 séances de coaching en micro-collectif. S'étalant sur 6 mois à raison d'une demi-journée toutes les deux semaines, la formule est ajustée aux besoins de l'entrepreneur qui s'installe.

**INDIVIDUEL ET/OU COLLECTIF**

Chaque entrepreneur, en devenir ou installé, a le choix de suivre un parcours collectif ou individuel à BGE, ou de mixer les deux. C'est souvent ce que nous proposons, connaissant les effets puissants du collectif sur l'apprentissage et la dynamique entrepreneuriale.

