

## ACTIONS DE FORMATION CONTINUE AUPRES DES CONSEILLERS FORMATEURS

### A. Les principes

La mission des BGE est basée sur :

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

Pour ce faire, BGE Sarthe met en place une politique de recrutement, d'intégration, 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**

### B. La procédure de recrutement

1. **Le recrutement** est analysé sur la base de 4 compétences clés :

- ✓ Avoir une culture économique (développement local, tissu économique...) et une technicité sur l'entreprise (production, marketing, commercial, gestion, administratif, organisation...)
- ✓ Maîtriser la conduite de projet
- ✓ Savoir écouter et mobiliser la personne en tenant compte de sa situation et de ses enjeux et en s'adaptant aux différentes situations rencontrées y compris en mobilisant d'autres acteurs ressources
- ✓ Savoir travailler et collaborer en équipe dans le respect de notre éthique



Au-delà de ces compétences clés, **il sera tenu compte d'expériences antérieures** (chef d'entreprise, développeur local, banquier, animateur de réseau...) **ou de compétences particulières** (nouvelles technologies, web marketing...) afin de **diversifier et d'enrichir les équipes**.

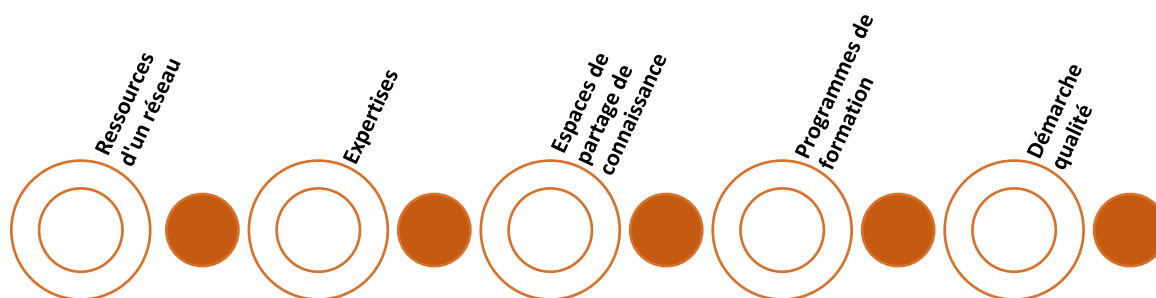
**La période d'intégration permettra de compléter ou de renforcer ces compétences et expériences**

2. **L'intégration** : un parcours tutoré et managé de découverte de BGE (éthique, mission, métier)

- ✓ Lors de son arrivée, le **nouveau conseiller suit un parcours d'intégration**. Il se met en place dans les 3 à 4 premiers mois pour un temps d'apprentissage équivalent à 30/50 jours.
- ✓ **Le processus d'apprentissage et le début de la mission est suivi par un tuteur** (conseil expérimenté) tout au long de la période.
- ✓ **Enfin, le nouvel intervenant, rencontre son responsable d'antenne** à minima à 3, 6 et 12 mois après son entrée.



### C. Un système pour maintenir la qualité des interventions des conseillers formateurs



#### 1 – Les ressources de notre réseau national

Le réseau BGE au plan national compte 50 BGE et près de 1000 salariés. Il met en œuvre une politique continue de formation des équipes BGE 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 :

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

Ces formations sont de plus en plus souvent organisées en **visio-conférence**.



## 2 – Des experts en appui aux conseillers formateurs

**S'appuyer sur les compétences collectives pour apporter de l'expertise à tous les conseillers**

**Si les conseillers sont tous « spécialisés »** dans l'accompagnement à la création/reprise et développement d'entreprise :

- *Ils prennent en charge un porteur de projet de la recherche de l'idée au développement de la jeune entreprise en passant par la construction du projet*
- *Ils accompagnent le porteur de projet sur tous les champs (adéquation personne/projet, étude de marché, gestion prévisionnelle, financement, structuration juridique, mise en relation, stratégie commerciale, organisation de l'entreprise)*
- *Ils interviennent aussi bien en parcours individuel ou en animation collective*

**Organisation permettant et facilitant la relation au porteur de projet (un conseiller référent)**

**Ils peuvent s'appuyer, dans le cadre de notre organisation, sur des référents experts et notamment sur :**

- **Des référents sectoriels** (services à la personne, activités créatives et culturelles, économie sociale et solidaire, activités innovantes, restauration, bâtiment, tourisme...):
- **Des référents thématiques** : juridique, fiscal et social, spécialiste action commerciale, web marketing, hygiène en restauration, commerce international...
- **Des référents territoriaux** : quartiers prioritaires (sur Nantes, 1 référent par quartier), par bassin d'emploi (Châteaubriant, Ancenis, Clisson, Challans, Les Herbiers, Fontenay...) en charge de rencontrer les animateurs économiques locaux, de participer aux événements du territoire : salons, forums, commissions



**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.

## 3 – Des temps organisés pour le partage ou l'acquisition de connaissances

- **Des réunions d'équipe** :

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

- Les **réunions d'échange de pratiques et de savoir**: intervention des conseillers experts, de partenaires.  
C'est, par exemple et le cas échéant, lors de ces réunions que sont déclinés opérationnellement la mise en pratique de nouvelles prestations, de nouveaux outils, de nouvelles méthodes ou de nouvelles procédures et ou réglementation.

- les problématiques spécifiques au site (organisation, logistique...) ou au territoire
- les échanges de pratique (traitement de situations spécifiques liées au projet ou à la personne)



- **Des moyens logistiques et 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...



**4 – Des démarches qualité ou de certification**

**Le réseau BGE a mis en place une démarche qualité ou une certification garantissant la pertinence et l'efficacité de l'organisation et le professionnalisme des équipes au bénéfice du créateur d'entreprise**

**BGE réseau est certifié ISO 9001 : certification garantissant la capacité à gérer le pilotage du label qualité BGE.**

La démarche qualité BGE se matérialise par une référentielle qualité, déclinée **en une soixantaine d'engagements** sur lesquels l'ensemble des BGE sont évaluées. Elles ont obligation de se soumettre à un audit qualité, réalisé par un expert indépendant. L'atteinte des exigences fixées dans le référentiel BGE aboutit à la labellisation de la structure.

**Cette démarche qualité exige notamment que chaque BGE formalise un plan de formation pour chacun de ses conseillers. Ce plan de formation et sa réalisation est audité annuellement.**