



MALLETTE DU DIRIGEANT 2019
BGE CHAMPAGNE et ARDENNES

SOMMAIRE

1- PRESENTATION DE BGE CHAMPAGNE, ARDENNES	3
2- OBJECTIFS GENERAUX DE LA PRESTATION	8
3- DEROULEMENT DE LA PRESTATION	9
4- MODULES.....	15
5- PLAN DE COMMUNICATION MALETTE DU DIRIGEANT	17
6- MOYENS MIS EN OEUVRE.....	22

1- PRESENTATION DE BGE CHAMPAGNE, ARDENNES

BGE CHAMPAGNE et ARDENNES sont adhérentes au réseau national BGE. Elle est membre du Réseau BGE. Le Réseau œuvre, depuis 40 ans, pour que la création/reprise d'entreprise soit une réalité accessible à tous. Chaque année, **45 000** parcours d'accompagnement-formation, **14 000** entreprises créées, **24 000** nouveaux emplois générés. BGE Champagne, Ardennes sont également membres du réseau Be Est Entreprendre-Grand Est qui regroupent l'ensemble des acteurs de la création d'entreprise.

En octobre 2017, BGE ARDENNES a repris la gestion complète de BGE Champagne (Direction et Président commun aux deux BGE) et un projet de fusion est en cours.

BGE Champagne et Ardennes, sont référencées sur 

BGE Champagne et Ardennes se sont entourées des compétences d'un formateur pour développer l'activité formation. BGE Champagne et Ardennes vont s'appuyer sur le transfert de l'ensemble des ressources mutualisées par les BGE et notamment sur l'expérience des BGE actives sur la Malette du dirigeant pour la mettre en œuvre.

■ Notre Métier

Notre métier : accompagner et former les créateurs d'entreprise de l'idée au primo développement de l'entreprise

Un accompagnement personnalisé avec un conseiller dédié



De la sensibilisation au suivi post création, de la formalisation de l'idée au développement de l'entreprise, de la structuration du projet à la mobilisation des financements, BGE accompagne et forme l'entrepreneur tout au long du parcours de création d'entreprise et apporte son expertise.

■ Un bouquet de programme

BGE a développé un ensemble de programmes qui répondent aux besoins des porteurs de projet et chefs d'entreprise, ces programmes :

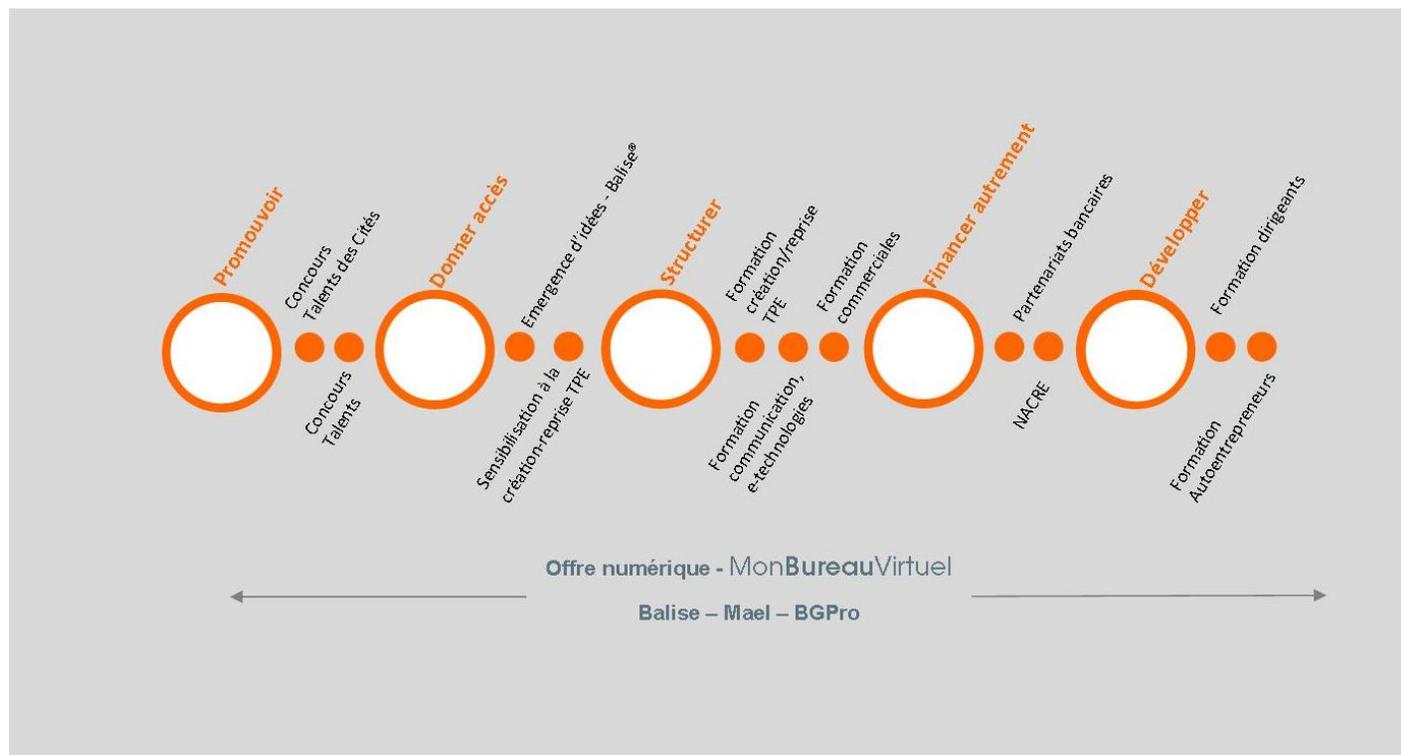
Etre présent, dans la durée
Donner accès à l'information et aux
dispositifs existants
investir en amont



Savoir former et mobiliser
des outils et des méthodes
spécifiques aux besoins des
publics



Mettre en réseau les entrepreneurs
Mobiliser un écosystème autour des
entrepreneurs



■ Des chiffres

+500 projets accompagnés

+ 80 créations reprises

+ 250 entreprises appuyées dans leur démarrage et développement

75 % d'entreprises pérennes à 3 ans

■ Un ancrage de proximité

BGE Champagne et Ardennes intervient sur 4 départements



11 lieux d'accueils

8 Salariés au service des créateurs

■ Une équipe expérimentée

Une équipe consultants-formateurs : experts de la création-reprise, développement d'entreprise.

Qualifiée

Conformément à la **charte qualité et au référentiel métier des BGE**, tous les consultants recrutés ont un niveau de qualification supérieure (Bac +2 à Bac +5)

Une équipe pluridisciplinaire réunissant les différentes expertises nécessaires à l'atteinte des objectifs.

Expérimentée

Des consultants-formateurs qui disposent :

- **D'une expérience significative** l'accompagnement, la formation et les conseils aux de porteurs de projet et entrepreneurs - des techniques d'entretien en face à face, animation de formations
- **D'une bonne connaissance** du public auquel s'adresse BGE - de l'environnement socio-économique du territoire sur lequel ils sont implantés : **ils sont en mesure d'aider les entrepreneurs en prenant en compte la réalité du territoire et de faciliter la mise en réseau**
- **D'une forte culture** de la TPE et adoptent une démarche pragmatique adaptée aux préoccupations des nouveaux dirigeants de TPE

■ Nos Références

Nos prestations sont généralement financées par des acteurs publics, para publics et privés dans le cadre d'appels d'offres, d'appels à projet ou de mises en concurrence.

	Organisme financeur	Public	Type de prestation	Mode d'intervention
	AGEFIPH	DE TH et créateurs/repreneurs d'entreprise	Accompagnement ante et post création	Individuel
	OPCA DEFI OPCALIA	Créateurs/repreneurs d'entreprise	Formation à la création/reprise d'entreprise	Individuel
	CONSEIL DEPARTEMENTAL HAUTE-MARNE	RSA et créateurs/repreneurs d'entreprise	Accompagnement ante et post création et expertise	Individuel et ateliers
	Pôle Emploi	DE et Créateur/repreneur d'entreprises	Accompagnement ante création	Individuel et collectif
	Caisse des dépôts Agglomération Grand Troyes DDCSPP	Créateur/repreneur d'entreprises	Accompagnement ante-crédation	Individuel
	Caisse des dépôts Région Grand Est Directe Grand Est	Association	Accompagnement stratégique	Individuel et collectif
	FONGECIF GRAND EST	Public ayant des droits au CIF	Accompagnement ante création	Individuel
	Cabinet ARTHUR HUNT	Public salariés en phase de reclassement	Accompagnement ante et post-crédation	Individuel
	REGION GRAND EST	Créateur/repreneur d'entreprises	Accompagnement ante et post création	Individuel

2- OBJECTIFS GENERAUX DE LA PRESTATION

L'AGEFICE dans son rôle d'information, de conseils de proximité, de représentation, d'anticipation et d'adaptation des besoins des chefs d'entreprise en matière de formation a souhaité, poursuivre l'action intitulée « Mallette du dirigeant ». **C'est dans ce cadre que s'inscrit la présente proposition.**

OBJECTIFS

PRINCIPE

Proposer une « Mallette du Dirigeant » sous la forme de kits de formations pré-packagés, déclinés sur des thèmes définis par l'AGEFICE.

Permettre aux dirigeants d'entreprise ou leurs conjoints de bénéficier d'un temps de **formation active et opérationnelle, d'échanges** et de **mise en réseau** avec d'autres entrepreneurs, d'un **accompagnement individuel** par un conseil spécialisé

PUBLIC

METHODE

PEDAGOGIE

Les dirigeants ressortissants ainsi que leurs conjoints collaborateur et associés.

En particulier, les dirigeants de jeunes entreprises ou confrontés à la mutation économique actuelle.

Regroupements collectifs séquencés en temps de transferts de contenu « cours magistral » et temps de mise en pratique sur l'entreprise du stagiaire. Ces temps de mise en pratique prennent la forme de temps en collectif, en petits sous-groupes en présence du formateur face aux stagiaires

NB : la taille limitée des groupes garantit une individualisation des pratiques

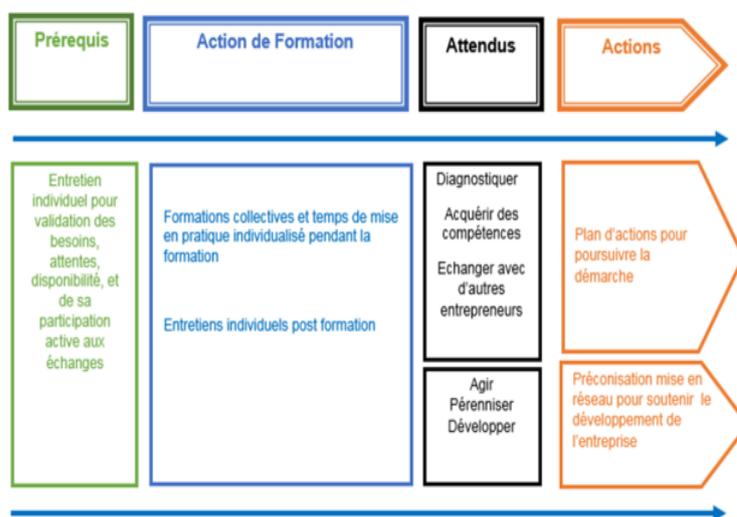
Démarche interactive et participative, privilégiant les échanges entre participants tout en maîtrisant le contenu et la méthode
Mobilisation et valorisation de la personne et de ses atouts
Autonomisation et développement des compétences de la personne notamment, pour les plus jeunes, dans les choix opérationnels qu'elle a à opérer en début d'activité
 Initiation ou développement à la **Mutualisation et à la coopération** entre entrepreneurs (dans le cadre de la formation ou de la mise en réseau)

3- DEROULEMENT DE LA PRESTATION

- **Phase de positionnement** : entretien individuel permettant d'identifier les besoins et les attentes de chacun des stagiaires et de valider les prérequis (disponibilité, partage d'information avec d'autres dirigeants...).
- **Regroupement collectif et individualisation des mises en situation** : séquencés en **temps de transferts de contenu** « cours magistral » et **temps de mise en pratique** sur l'entreprise du stagiaire. Ces temps de mises en pratiques permettent l'individualisation du parcours et chaque stagiaire pourra travailler sur son plan d'action personnalisé. La taille des groupes souvent limitée (3-10 stagiaires), garantit l'individualisation de la formation. En fonction des modules, le temps de mise en pratique pourra être séquencé quotidiennement ou regroupé sur la dernière journée. Les jours de formation seront en priorité le lundi. (Un module de formation peut s'étaler de 4 à 8 semaines pour s'adapter aux contraintes organisationnelles du dirigeant, tout en maintenant une dynamique positive en termes d'apprentissage).
- **Des échanges individuels** : tout au long du parcours de formation, en fonction des besoins de l'entrepreneur, pourront être demandés avec le formateur ou/un chargé de mission en création/reprise d'entreprise.
- **Des actions de suivi** : un rendez-vous individuel post-formation dans le mois qui suit la formation pour suivre et faciliter la mise en application des compétences acquises + un accès à l'outil numérique « Mon Bureau Virtuel » entre les séances de formation. « Mon bureau virtuel » est un outil interactif d'aide au développement dédié aux entrepreneurs). Grâce à cet outil accessible 24h/24, chaque entrepreneur peut travailler à distance son, à son rythme et selon ses besoins. À sa disposition : une boîte à outils, des modules d'e-learning, constitué de vidéos de 15 mn chacune balayant de nombreux aspects de l'entrepreneuriat (organisation, communication, assurance, développement durable...), la simulation du business plan : pour construire son plan de financement suivant une approche pédagogique et intuitive ; un échange avec d'autres porteurs de projets ou jeunes créateurs : partage d'idées et d'expérience, annonces...

- **Bilan, évaluation des acquis et plan d'actions**

- **Observatoire et enquête qualité** A l'issue de la formation BGE réalisera une enquête à 6 mois, 1 an et 3 ans sur le devenir de la personne et de son entreprise (pérennité et /ou développement de l'entreprise)



FORMATION ACTION

1

FINALITES DE LA FORMATION

Donner les moyens au créateur d'entreprise de :

- Maitriser l'organisation, le pilotage et la stratégie de son entreprise
- Développer ses compétences entrepreneuriales en termes de savoir, savoir-faire et savoir-être

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Développer ses compétences et les appliquer dans le cadre de son activité pour développer, pérenniser son entreprise :

2

PUBLIC ET PRE-REQUIS

- Dirigeants ressortissants de l'AGEFICE (ou son conjoint collaborateur ou associé)
- Toutes autres entrepreneurs dans le cadre d'autres financements
- Ayant analysé ses besoins et ses attentes lors d'un entretien individuel de positionnement
- Disponible sur les jours de formation
- Acceptant de participer activement à la formation et aux échanges entre entrepreneurs
- Ayant un comportement social adéquat (respect dans les échanges...)

Chaque stagiaire sera reçu en entretien individuel afin d'identifier ses besoins, ses attentes et de valider les prérequis.

DEMARAGE

La formation s'engage sur un exercice « interactif » de présentation de chaque entreprise : chaque participant est invité à se présenter (ce que je suis), à présenter son entreprise (ce que je fais) et ce qui le caractérise (ce qui me différencie).

DEROULEMENT

Puis elle s'articule autour du thème de la formation

Agrémentés par :

- Des mises en situation individualisée
- Des entretiens individuels à la demande
- Un accès aux outils numériques pour travailler entre les sessions présentielle
- Un entretien individuel post formation

MOYENS PEDAGOGIQUES MOBILISE

Temps réservé par le formateur en travaux individualisés afin de traiter les problématiques personnelles des participants

- D'appliquer la formation au projet du stagiaire
 - De fournir des informations spécifiques (sites internet spécialisés, sources documentaires...)
 - D'orienter vers d'autres partenaires
- Espace documentaire : mise à disposition d'ouvrages, de supports de presse et de sites internet spécialisés en création et reprise d'entreprise
 - Salle de formation équipée en vidéoprojecteur et internet
 - Sur demande, mise à disposition d'un ordinateur portable pendant les jours de formation
 - Bureau virtuel : ouverture d'un espace personnel numérique dotés de ressources et d'outils pédagogiques

METHODOLOGIE GENERALE

- Séances de Groupe avec apport en vidéo projection et d'animation, jeux de rôle, brainstorming
 - Séances de Petit Groupe : application et mises en pratique, simulation ou projets du groupe
 - Interventions d'experts (banquiers, experts comptables...)
 - Recherches sur internet
 - Entretiens individuels pendant la formation
- Complétée pendant ou après la formation par :
- Des entretiens individuels post-formation

Entretien post- formation

Objectifs :

Evaluer les démarches réalisées depuis la fin de la formation

Vérifier l'appropriation des différentes notions acquises en formation

Actualiser le plan d'action

Mettre en relation et en réseau en fonction des besoins

Contenu :

- Analyse critique du plan d'action réalisé en fin de formation
- Repérage des écarts et des freins à sa réalisation
- Actualisation du plan d'action
- Organisation des démarches à réaliser

Méthode pédagogique :

- Rendez-vous individuel avec le conseiller BGE référent et si nécessaire dans l'entreprise ou les locaux BGE de proximité

Supports pédagogiques :

- Plan d'action réalisé par le stagiaire en fin de formation
- Check list des actions à mener et des partenaires à rencontrer
- L'accès par internet

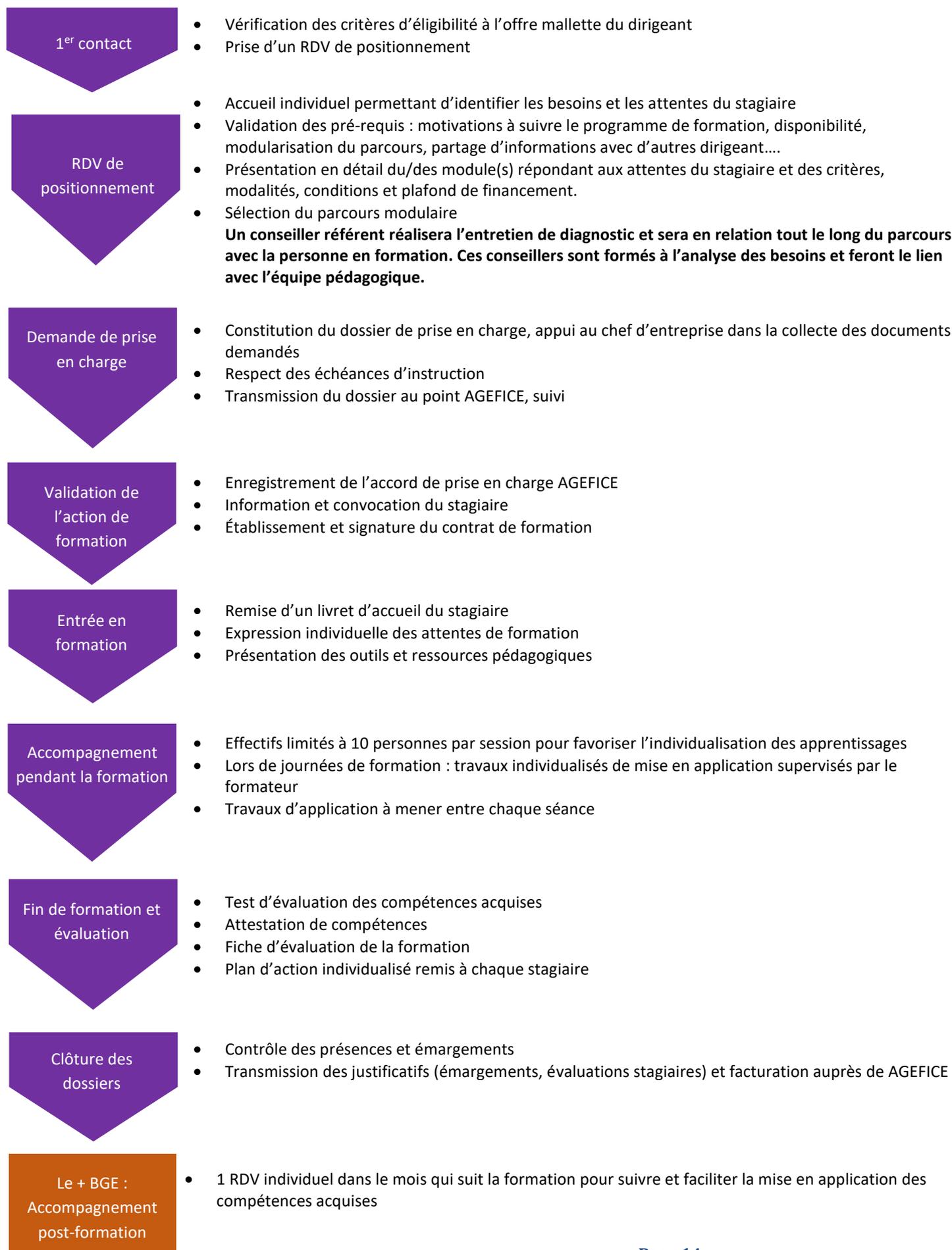
OUTILS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Livret stagiaire
- Business model nouvelle génération
- Grille de positionnement de l'entreprise
- Apports en vidéo projection et supports audiovisuels
- Logiciels comptables et jeux de trésorerie
- Dossiers-guide thématiques à chaque étape de la formation
- Supports techniques : exemple de bilans, de tableaux de bords, de tableau de trésorerie

EVALUATION

- Bilan de fin de formation
- Entretiens individuels post formation
- Enquête à 6 à 12 mois après la formation
- Enquête sur la pérennité à 3 ans

SEQUENCAGE DE L'ACTION DE FORMATION



4- MODULES

BGE Champagne et Ardennes proposent sur les départements de la MARNE et des ARDENNES, les modules suivants

Intitulé	Durée
Module 2 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	2 jours
Module 8 : Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données clients	2 jours
Module 9 : Fondamentaux des techniques de vente	4 jours

Pour chaque module, une fiche pédagogique récapitulera chacun des éléments ci-dessous :

- le contenu détaillé
- les objectifs
- les compétences visées
- les modalités d'organisation et d'évaluation
- la durée

MODULE 2 : LES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITE ET DE L'ANALYSE FINANCIERE

OBJECTIFS

Appréhender les fondamentaux de la comptabilité générale.
Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan.
Gérer sa trésorerie.
Réaliser un diagnostic financier.
Interpréter les principaux ratios.
Evaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables.

COMPETENCES VISEES

Compétence n°1 : Comprendre les fondamentaux de la comptabilité générale.

Compétence n°2 : Interpréter le bilan et le compte de résultat pour prendre des décisions de gestion pertinentes.

Compétence n°3 : Calculer un seuil de rentabilité

Compétence n°4 : Elaborer un budget de trésorerie afin de traduire les dépenses et les recettes prévues sous forme de flux monétaires prévisionnels anticiper toute problématique

Compétence n°5 : Dialoguer et négocier avec les partenaires bancaires afin d'établir et d'entretenir des relations de confiance en vue de prévenir des problématiques de financements

Compétence n°6 : Apprécier et identifier les différents coûts pour élaborer un indicateur.

OUTILS

Modèles de bilans et de comptes de résultats en fonction de l'activité de l'entreprise, étude de cas, déclarations fiscales et sociales, modèle de plaquette de comptes, fiches formation thématiques, exercices et fiches de cours remise sur chaque point. Travail sur un plan de trésorerie personnalisé. Etude de cas et simulation.

MODALITES D'ORGANISATION

Formation séquencée, alternant théorie en collectif, mise en pratique et travaux individuels

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation formative tout au long du parcours (utilisation et appropriation du livret)

Evaluation des compétences par la présentation d'un plan d'actions à mettre en œuvre

Evaluation qualitative

DUREE

2 JOURS

CONTENU

Les fondamentaux de la comptabilité générale

Comprendre la logique comptable

Notion d'exploitation : charges, produits

La chaîne comptable : les journaux, les comptes, la balance, le grand livre

Les états comptables : le compte de résultat, le bilan, l'annexe

Lire et analyser un bilan et un compte de résultat

Le bilan : Les rubriques de l'actif

Le bilan : Les rubriques du passif

Le bilan : fonction patrimoniale

Le bilan : les annexes

Le bilan : fonction trésorerie

Le compte de résultat : la formation du résultat comptable

Les soldes intermédiaires de gestion

Définir le lien entre le bilan et le compte de résultat

Le seuil de rentabilité

Analyse des résultats

Bien gérer sa trésorerie

D'où provient la trésorerie

Prévoir les besoins en trésorerie

Élaborer son plan de trésorerie

Gérer son plan de trésorerie

Les fondamentaux du contrôle de gestion

Comprendre la logique financière de son entreprise

Apprendre à calculer son prix de revient

Savoir établir des prévisions

Suivre les réalisations et analyser les écarts

5- PLAN DE COMMUNICATION MALETTE DU DIRIGEANT

La clé de réussite de la prestation passe par la capacité à informer les ressortissants AGEFICE de l'existence locale de l'offre et de réaliser un travail de proximité visant à faire émerger leurs besoins.

1. SUPPORTS DE COMMUNICATION DEDIES

Plusieurs outils de communication seront réalisés pour promouvoir la **Mallette du Dirigeant** auprès du public de dirigeant ciblé et des prescripteurs.

Ces supports de communication reprendront le logotype de l'AGEFICE, et la charte graphique spécifique s'il y a lieu, conçus par l'AGEFICE pour la Mallette du dirigeant.

- **FLYERS**

Les flyers ont pour but d'informer sur les thématiques les dates et les lieux des formations.

Ils sont diffusés auprès de nos partenaires, **dans les réseaux de créateurs d'entreprise et clubs d'entreprises**, les organisations patronales pour toucher le plus de dirigeants.



- **AFFICHES**

Des affiches A3 sont remises aux partenaires avec les thématiques, les dates et les lieux correspondant aux territoires.

- **CATALOGUE DE FORMATION**

L'action mallette du dirigeant sera intégrée dans le catalogue de formation destiné aux entrepreneurs et chefs d'entreprise

2. LA COMMUNICATION DIRECTE AUPRES DES DIRIGEANTS ET PRESCRIPTEURS

• LE VIVIER DES ENTREPRENEURS ET DIRIGEANTS DE BGE

Le réseau BGE est présent sur l'ensemble du territoire depuis plus de 40 ans : les BGE sont en mesure de communiquer auprès de leur réseau conséquent d'entrepreneurs auprès desquels elles bénéficient d'une forte reconnaissance :

➤ Au niveau national

- Depuis près de 40 ans ce sont **plus de 250 000 entreprises** qui ont été créées avec l'appui des BGE avec un taux de pérennité à 3 ans de **74 %**, supérieur à la moyenne nationale.
- Chaque année, ce sont :
 - **14 000 entreprises** qui sont créées ou reprises avec l'appui des BGE
 - Plus de **24 000 entreprises appuyées dans leur développement après leur création**
 - **3000 entrepreneurs** en devenir accompagnés dans les **couveuses BGE**
 - **500 entreprises hébergées** et accompagnées dans les **pépinières** animées et gérées par les BGE

EN « CHAMPAGNE-ARDENNE » :

En 2018	Nbre entreprises créées /reprises avec l'appui des BGE	Nombre entreprises appuyées dans leur développement après la création par BGE
BGE Champagne -Ardennes	80	250

BGE Champagne, Ardennes dispose de plusieurs dispositifs permettant d'accompagner une grande diversité de futurs entrepreneurs, quel que soit leur état d'avancement dans le montage du projet, tout en permettant une poursuite de cet accompagnement lorsque ceux-ci seront des entrepreneurs en activité. L'opération mallette peut donc s'imbriquer dans un parcours déjà initié pour des bénéficiaires en cours d'accompagnement.

- **LES ACTIONS DE COMMUNICATION DIRECTE AUPRES DES DIRIGEANTS**

BGE est en mesure de communiquer directement auprès du public ciblé par l'AGEFICE avec la **Mallette du dirigeant** notamment grâce à sa base de données

Les actions menées pour promouvoir la Mallette :

- **Communication interne** aux équipes BGE : assistantes, chargé de mission ...
- **Catalogue de formation** dans les lieux d'accueils, dans ceux de nos partenaires....
- **Diffusion par mailing et/ou e-mailing** de la **fiche descriptive signalétique** et /ou du catalogue formation à partir du fichier d'entreprises (sélection des entreprises ressortissantes AGEFICE), via e-mailing
- **Relais de l'information via les outils de web marketing** : réseaux sociaux, newsletters, sites web nationaux et régionaux (voir ci-dessous)
- **Communication par les chargés de mission BGE** auprès de leur réseau de créateurs et chef d'entreprise précédemment accompagnés ou en cours d'accompagnement
- **Affichage et mise à disposition des fiches descriptives** dans les sites BGE ainsi que dans les lieux partenaires
- **Organisation d'une communication spécifique** : petits déjeuners, réunions d'information
- **Relais via les clubs d'entrepreneurs et réseaux d'entrepreneurs**

- **LES ACTIONS DE COMMUNICATION AUPRES DES PARTENAIRES ET PRESCRIPTEURS**

BGE CHAMPAGNE, ARDENNES est en mesure de relayer l'information sur la Mallette du dirigeant via son réseau de partenaires et de prescripteurs sur chaque territoire où elle est implantée. BGE met en œuvre ses actions en relation étroite avec ces partenaires.

Ces actions de communication seront menées en collaboration étroite avec l'AGEFICE.

- **Les cibles**
- Les associations de financement (ADIE, Réseau France Active, Réseau Initiative, Réseau Entreprendre...)
- Les banques et les organismes financiers
- Les agents de développement économique des collectivités territoriales
- Les partenaires de l'entreprise (mutuelles, caisses de retraites, experts comptables...)
- Les services de médiation, entreprises en difficultés, DGFIP
- Les chambres consulaires
- Les organisations professionnelles (FEDAE, MEDEF, CGPME, CAPEB, CJD...)
-

- **Les actions**
- Mise à disposition des fiches descriptives, catalogue de formation, affiches pour promotion sur le site de l'organisme et diffusion éventuelle à son réseau
- Rencontre des prescripteurs les plus importants et présentation de la Mallette
- Demande de relais d'information via les réseaux, clubs d'entreprise de ces partenaires (e-mailing, sites web ...)
- Envoi de mailing, e-mailing
- Promotion lors des salons de l'entreprise, de la formation, forum sur l'entrepreneuriat
-

3. LA COMMUNICATION DIGITALE DE BGE

- **SITE WEB NATIONAL DE BGE**

La communication du dispositif « *la Mallette du Dirigeant* » mis en œuvre par les BGE retenues pourra être diffusée sur l'ensemble du territoire national via le **site web du réseau BGE** : www.bge.asso.fr

Le site web enregistre plus de **10 000 visites par mois**

60 000 pages sont visionnées chaque mois

The image displays two screenshots of the BGE website. The top screenshot shows the homepage with a navigation menu (BGE ET VOUS, QUI SOMMES-NOUS?, ACTUALITÉS, ESPACE DOCUMENTAIRE) and a main banner for 'ACTUALITÉS DU RÉSEAU ET DES RÉGIONS'. The bottom screenshot shows a detailed article page titled 'TOUTE L'ACTUALITÉ DANS VOS RÉGIONS' with a sub-header 'Les BGE Pays de la Loire lancent leur programme Ambition Développement' and a date of '08 avril 2014'. The article text includes: 'Entrepreneurs, vous souhaitez développer votre chiffre d'affaires ? Vous recherchez des solutions concrètes et applicables pour booster vos ventes ?' followed by a link 'En savoir plus'.

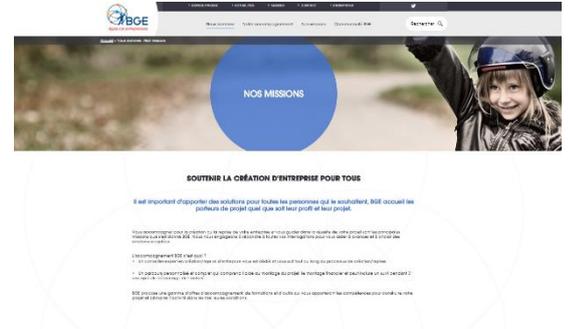
✉ La première page d'accueil permet de mettre en avant l'actualité nationale des BGE.

Le site web du réseau comprend également des **pages régionales** qui permettent de communiquer et de **valoriser les actualités des BGE** en région et les activités de chaque BGE

L'information sera par ailleurs communiquée via la page Actualité en Régions de BGE Réseau.

- **SITE INTERNET LOCAL**

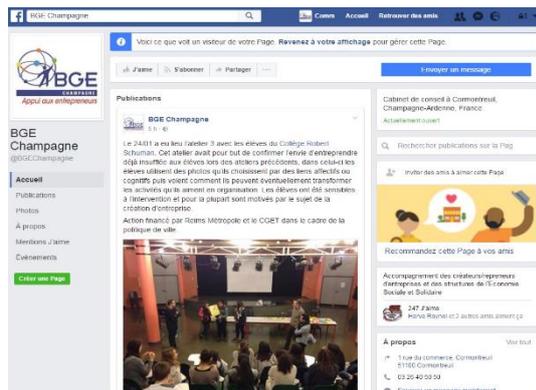
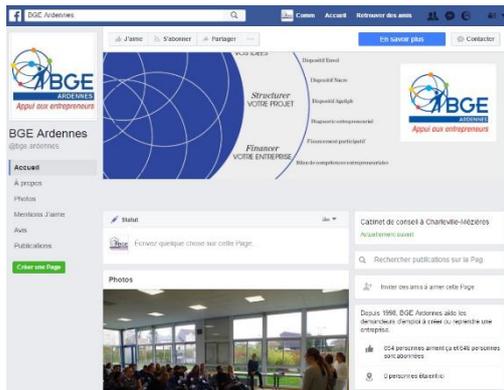
Le site internet de BGE www.bgeca.fr répertorie toutes les informations utiles relatives aux formations.



- **FACEBOOK**

Les pages Facebook : www.facebook.com/bgeardennes et www.facebook.com/bgechampagne permettent actuellement des prises de contact simplifiées de la part des créateurs.

C'est un moyen efficace de diffuser les prochaines dates de formation.



4. **LES MEDIAS**

Des communiqués de presse seront diffusés à la presse locale et régionale (écrite, radio, web) pour promouvoir la mallette du dirigeant et communiquer sur les dates des actions. Ils pourront être diffusés également via la presse économique nationale et régionale en lien avec le **service presse de BGE Réseau**.

La stratégie média de BGE s'appuie sur la mise en avant des parcours et des talents des entrepreneurs portraits, interviews

6- MOYENS MIS EN OEUVRE

■ Equipe

REFERENTE AGEFICE (Interlocutrice unique) et RESPONSABLE ADMINISTRATIVE DE LA FORMATION

Nom/Responsabilité	Formations/expériences	Expertises
<p>Nadège GUIOT</p> <p>Directrice BGE Champagne et Ardennes</p>	<p>Formations DECF - DSCG – Maîtrise sciences économique et gestion d’entreprise</p> <p>Expériences professionnelles 18 ans d’expérience dans le conseil en création d’entreprise</p>	<p>Gestion et pilotage des marchés Région, Agefiph, Pôle emploi...) et des conventions d’objectifs.</p> <p>Management d’une équipe de 8 personnes</p> <p>Développement et animation des relations partenariales</p>

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Nom/Responsabilités	Formations/expériences	Modules d’intervention Sur la Marne et les Ardennes
<p>Jean Soudoyer</p> <p>Formateur Responsable Pédagogique</p>	<p>Formations Titre formateur professionnel d’Adulte BTS négociation et relation client</p> <p>Expériences professionnelles Depuis 2015, formateur + de 30 ans d’expérience dans le domaine commercial 3 ans en tant que chef d’entreprise</p>	<p>Module 8 : Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données</p> <p>Module 9 : Fondamentaux des techniques de vente</p>
<p>Jérôme Breton</p> <p>Formateur – Intervenant externe</p>	<p>Formations Titre formateur professionnel d’Adulte BTS comptabilité-gestion</p> <p>Expériences professionnelles Depuis 2016, formateur à AFPA + de 19 ans d’expérience dans le domaine de la comptabilité et l’analyse financière</p>	<p>Module 2 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l’analyse financière.</p>

L'expérience et qualifications des conseillers formateurs validées

Pour les formateurs, BGE procède à une analyse des candidatures lors du recrutement. Un croisement est fait entre la formation et les expériences afin d'identifier les compétences. Les conseillers formateurs sont recrutés pour leurs compétences et expériences.

La formation continue des Conseillers-Formateurs

BGE s'assure du maintien et renforcement des compétences/connaissances des conseillers formateurs de manière régulière via :

- Un processus d'intégration
- Des actions de formation
- La participation à des séminaires
- Des échanges de pratique et d'outils, tutorat...

Pour les formateurs externe, BGE s'informerá lors de l'entretien annuel, des actions de professionnalisation réalisées. Le responsable pédagogique veillera à la mise à jour des connaissances et compétences nouvellement acquises.

REIMS

Adresse : Centre d'affaires #58 - 58 avenue Eisenhower	
Code Postal : 51100	Commune : Reims
Téléphone : 03 26 40 50 50	Courriel : contact@bgechampagne.fr
LOCAUX	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 bureaux ▪ 2 salles de formation : <ul style="list-style-type: none"> - 19 m2 (12 places) - 40 m2 (16 places) ▪ Un espace accueil ▪ Un espace détente ▪ Un espace restauration ou restaurant à proximité ▪ Accès handicapés
EQUIPEMENTS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Equipement en vidéo projecteur ▪ Ressource documentaire
RESSOURCES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accès internet haut débit ▪ Documentation professionnelle ▪ Presse généraliste et spécialisée ▪ Téléphones ▪ Photocopieur multifonctions ▪ Ordinateurs
MOYENS D'ACCES	Transport en commun : tram à 5 minutes Stationnement : Parking disponible à proximité Accès handicapés

CHARLEVILLE-MEZIERES

Adresse : Pépinière d'entreprises – 8 rue de l'Artisanat	
Code Postal : 08000	Commune : Charleville-Mézières
Téléphone : 03 24 32 79 86	Courriel : contact@bge-ardennes.fr
LOCAUX	<ul style="list-style-type: none">▪ 3 bureaux▪ 2 salles de formation :<ul style="list-style-type: none">- 30 m2 (14 places)- 56 m2 (30 places) ▪ Un espace accueil▪ Un espace restauration ou restaurant à proximité▪ Accès handicapés
EQUIPEMENTS	<ul style="list-style-type: none">▪ Equipement en vidéo projecteur▪ Ressource documentaire
RESSOURCES	<ul style="list-style-type: none">▪ Accès internet Haut débit▪ Documentation professionnelle▪ Presse généraliste et spécialisée▪ Téléphones▪ Photocopieur multifonctions▪ Ordinateurs
MOYENS D'ACCES	Transport en commun : bus Stationnement : Parking disponible sur place Accès handicapés