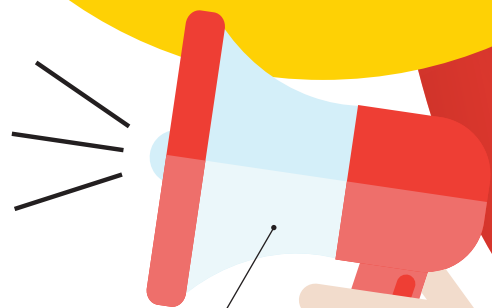
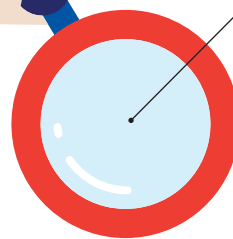
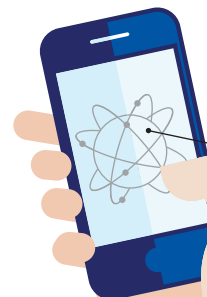


AUTOMNE 2016

LETTRE D'INFORMATION
SUR L'ENTREPRENEURIAT**LE LAB'
BGE****HORS-SÉRIE****MOTIVATIONS****INFORMATIONS
QUALIFIÉES****MISE EN RÉSEAU****COMPÉTENCES****LA RÉUSSITE DE
L'ENTREPRENEUR**

La création d'entreprise est reconnue par tous comme un enjeu majeur, notamment pour son potentiel de création d'emplois. Ne perdons pas de vue l'objectif principal : la réussite des individus.

BGE se met au service des entrepreneurs avec pour mission de permettre à chacun de faire le point sur ses propres enjeux et sur ceux de son projet, d'être accompagné et formé en conséquence, d'acquérir de nouvelles compétences, d'être mis en réseau pour échanger entre pairs, d'accéder à des informations qualifiées, d'avancer à son rythme en pouvant interroger des experts à chaque étape,...

Ces parcours d'accompagnement sont essentiels. Ils permettent de sécuriser les créations d'entreprises mais également, pour ceux qui ne créent pas, de faciliter le retour à l'emploi grâce aux compétences acquises. C'est aussi cela réussir.



ACCOMPAGNEMENT AU FINANCEMENT

BGE SE MOBILISE AVEC SES PARTENAIRES POUR FACILITER L'ACCÈS AU FINANCEMENT

PRÊTS BANCAIRES			FINANCEMENT PARTICIPATIF		
CRÉDIT MUTUEL	CAISSE D'ÉPARGNE	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	DON	PRÊT	EQUITY
BANQUE POPULAIRE	BPIFRANCE financement	ADIE	ULULE	LENDOPOLIS	WISEED
LA GARANTIE FRANCE ACTIVE FAVORISE L'ACCÈS AU PRÊT BANCAIRE		(...)			
AIDES - SUBVENTIONS		PRÊTS D'HONNEUR			
INSTITUTIONS	COLLECTIVITÉS	RÉSEAUX ASSOCIATIFS	ÉTAT		
AGEFIPH PÔLE EMPLOI	RÉGIONS INTERCOMMUNALITÉS	INITIATIVE FRANCE RÉSEAU ENTREPRENDRE FRANCE ACTIVE	NACRE FONDS DE REVITALISATION ÉCONOMIQUE		

LA PHRASE

CE PARTENARIAT OUVRE UN NOUVEL AXE DE FINANCEMENT AUX PETITES ENTREPRISES. CES DIRIGEANTS DE TPE SERONT SENSIBILISÉS À L'EQUITY, À CE QUE LE CROWDFUNDING EN CAPITAL REPRÉSENTE COMME OPPORTUNITÉ POUR LEUR CROISSANCE.

STÉPHANIE SAVEL,
PRÉSIDENTE DE WISEED

MOBILISER

Le bon niveau de financement

Mobiliser le juste financement dès le début du projet c'est permettre à son entreprise d'être pérenne et de se développer dans de bonnes conditions. C'est pourquoi BGE accompagne les entrepreneurs dans la définition précise de leurs besoins, et travaille en étroite collaboration avec l'ensemble des acteurs du financement, banques, organismes de garanties et de prêt d'honneur.



BGE + ULULE des résultats très positifs !

5 mois après le lancement du partenariat, la plateforme BGE Participatif se fait la vitrine de cette double expertise et de sa pertinence pour les entrepreneurs.

ZOOM SUR

O'JU - 22 650€ collectés pour financer une machine d'extraction à froid pour des jus de fruits et légumes bio fraîchement pressés

Amahlé - leurs bijoux made in Africa font partis de la vingtaine de projets sélectionnés par la première et toute nouvelle boutique Ulule, rue Saint Paul à Paris.

Retrouvez toutes les collectes sur www.bgeparticipatif.fr

BGE Participatif, la plateforme de financement participatif de BGE, se dote avec Wiseed d'un nouveau partenaire pour proposer aux entrepreneurs une solution de financement supplémentaire via l'équity. Wiseed est l'acteur leader de l'équity crowdfunding en France. L'équity crowdfunding ou crowdfunding en capital permet à des particuliers de se regrouper pour investir dans des entreprises à potentiel et en devenir actionnaires. Grâce à leur prise de participation, les particuliers qui constituent la communauté Wiseed peuvent contribuer au succès des entreprises en apportant leurs conseils et leur carnet d'adresses.

COMPÉTENCES

MASTER CLASS BGE

ENTREPRENEURIAT ET TRAJECTOIRES PROFESSIONNELLES

25 ET 26 AOÛT 2016

FORMATION PROFESSIONNELLE

LE GRAND TÉMOIN

Gérard Cherpion

Député, vice-président de la région Grand Est et président de la commission formation de l'ARF

MERCI À NOS INTERVENANTS

RÉALITÉ DU SECTEUR

Emmanuelle Peres

Déléguée Générale - Fédération Formation Professionnelle

“En travaillant sur la formation des individus et sur une approche par compétences, BGE joue un rôle clé dans la sécurisation des parcours professionnels. C'est la recherche de solutions pour les personnes qui guide l'action des associations BGE dans chaque bassin d'emploi.”

Gérard Cherpion

COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES

Francis Pétel

Vice -Président de la commission formation et éducation, CGPME

Brigitte Bouquet

Rapporteure générale, Commission Nationale de la Certification Professionnelle

Maryvonne Lafontaine

Directrice Associée, Cabinet Lafayette

Claude Fluck

Directrice du cabinet Flück Compétences

150

REPRÉSENTANTS BGE RÉUNIS POUR TRAVAILLER SUR LES COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES

ÉVOLUTIONS DE L'ENVIRONNEMENT

QUALITÉ ET FORMATION PROFESSIONNELLE

Stéphane Rémy

Chef de mission, SD des politiques de formation et du contrôle, DGEFP

FINANCEMENT

Olivier Dhers, Isabelle Moreau

Rédaction AEF

ALLER PLUS LOIN

E-LEARNING, ÉVOLUTIONS DES PRATIQUES

Arnaud Blachon

CEO & Founder, Upgraduate

NEUROSCIENCE ET APPRENTISSAGE

Pr Pierre-Marie Lledo

Directeur du département de Neurosciences et Chef du laboratoire "Perception et Mémoire" à l'Institut Pasteur



JEAN-LUC VERGNE
PRÉSIDENT DE BGE

“**Entreprendre cela répond d’abord au désir d’être libre et indépendant. Entreprendre, cela permet aussi de s’épanouir et de se réaliser.**”

VOUS ÊTES PRÉSIDENT DE BGE DEPUIS UN AN, QUEL BILAN À MI-PARCOURS DRESSEZ-VOUS ?

J’ai découvert un réseau totalement dédié à la réussite des entrepreneurs, et qui s’applique également ses principes de bonne gestion à lui-même. J’ai connu le monde de l’entreprise, qui présente des atouts : professionnalisme, recherche de la performance, réactivité. J’ai connu le monde associatif qui en présente lui aussi de nombreux : engagement, humanisme et solidarité. Le réseau BGE parvient à conjuguer les avantages de ces deux mondes, et à accompagner efficacement les entrepreneurs. Les 950 conseillers BGE sont tous des professionnels salariés, de haut niveau : ils sont soigneusement sélectionnés, pour leurs compétences et leur parcours, dès leur recrutement, puis évoluent grâce aux formations internes et aux outils du réseau BGE. Grâce à l’agilité et aux performances de nos collaborateurs – et à l’efficacité des outils que nous développons, nous remportons des appels d’offre, auprès de Pôle Emploi, des collectivités territoriales... Ces succès signent l’efficacité et la dimension entrepreneuriale de BGE.

Reste que nous pouvons, et devons, encore nous améliorer, notamment grâce à des regroupements ou des fusions au sein de notre réseau. Par fusion je n’entends pas le rapprochement de structures situées à 200km, mais avoir plusieurs sièges BGE au sein d’une même ville ou d’un même département est un non-sens économique, qui trouble qui plus est la compréhension pour les porteurs de projets...

ET QUELLE EST POUR VOUS LA SPÉCIFICITÉ À RETENIR DE BGE ?

BGE ne fait pas de présélection à l’entrée, nous accompagnons les porteurs de projets, quelque soit leur âge, leur formations, leurs origines, leur expérience. De plus, avec le BGE Bus de la création d’entreprise, ou par notre action dans les lycées, nous allons chercher les entrepreneurs de demain, partout en France. Démocratiser l’acte d’entreprendre, c’est le cœur de l’engagement associatif de BGE, et cela se vérifie au quotidien, sur tous les terrains : nous sommes le 1er réseau actif dans quartiers et les territoires dits fragiles, où nous réalisons près de 50% de notre activité. C’est un engagement à la fois économique et social : il s’agit de démocratiser l’entrepreneuriat, mais aussi de créer de la richesse dans tous les territoires.

CHAQUE ANNÉE, BGE ACCOMPAGNE 53 000 PERSONNES, ET 18 000 ENTREPRISES SONT CRÉÉES : QU’ADVIENT-IL DE CEUX QUI NE CRÉENT PAS LEUR ENTREPRISE ?

Un accompagnement efficace, cela exige de l’honnêteté. Il faut pouvoir dire quand un projet est viable, ou non. Sinon, cela devient de la complaisance. Il ne s’agit bien sûr pas de décourager les vocations, mais bien d’aider les personnes que BGE accompagne à grandir, et à se réaliser. Avec le Bilan de Compétences Entrepreneuriales de BGE, par exemple, le porteur de projet sait s’il a suffisamment la motivation et la fibre entrepreneuriale. Entreprendre c’est prendre des risques, ne pas compter ses jours, ses heures... Tout le monde n’est pas fait pour être entrepreneur. D’autres, par exemple, doivent d’abord se perfectionner, poursuivre leur formation métier ou à l’activité avant de se lancer... Il vaut mieux qu’ils en prennent conscience avant qu’après. Mais même s’il n’aboutit pas à une création d’entreprise, un passage chez BGE crée une dynamique positive : les gens reprennent confiance dans leurs capacités, ils acquièrent des compétences et des réflexes mobilisables dans de nombreux secteurs. C’est donc un plus appréciable pour retrouver rapidement un emploi, grâce à l’état d’esprit positif insufflé par les conseillers BGE. Et c’est tout ceci qui est vital : un environnement bienveillant, et dédié à la professionnalisation de tous.

BGE PARVIENT À SÉLECTIONNER LES PROJETS À ACCOMPAGNER, SUR DES CRITÈRES DE VIABILITÉ ÉCONOMIQUE, QUAND EST-IL DU FINANCEMENT ?

Depuis sa création le cœur du métier BGE c’est l’accompagnement pour construire et développer son projet, l’accompagnement dans l’accès au financement. D’ailleurs NACRE phase2 sont des fonds de la Caisse des Dépôts et non de BGE. Nous ne faisons qu’orienter et sélectionner les bénéficiaires. C’est bien de l’accompagnement au financement.

Nous n’avons jamais souhaité exercer le métier de banquier et nous ne sommes pas organisme de crédits. Pour offrir une offre globale, nous nouons des partenariats avec des organismes financiers et réseaux de crowdfunding. Cela permet aux porteurs de projets d’accéder aux aides et aux fonds alloués par nos alliés de longue date, banques, acteurs associatifs ou plateformes participatives. Les conseillers BGE aident à bien définir les besoins, à trouver la solution adaptée aux projets, qu’il s’agisse d’un prêt, d’une garantie, d’une aide ou d’une subvention, puis mettent le créateur et le partenaire financier en relation.

“Une motivation guide mon action : ces innovations ont pour but d’améliorer le service aux créateurs et aux entrepreneurs.”

POURTANT, BEAUCOUP TROUVENT QU’IL Y A AUJOURD’HUI TROP DE RÉSEAUX, ET ON PARLE MÊME D’UN GUICHET UNIQUE DE LA CRÉATION D’ENTREPRISE. QU’EN PENSEZ-VOUS ?

Chaque année, il se crée plus de 300 000 entreprises (hors auto-entrepreneuriat) et les grands réseaux en accompagnent 60 000. L’enjeu, c’est d’en soutenir bien plus, pour assurer leur pérennité et leur développement. C’est l’enjeu de tous les réseaux et de l’Agence France Entrepreneur, présidée par Mohed Altrad, un homme qui sait ce qu’entreprendre veut dire.

Nous agissons déjà ensemble, et nous nouons de nombreux partenariats, comme dernièrement avec France Active, expert du financement et de la garantie bancaire. Avec France Active, nous sommes complémentaires, nous allons mutualiser nos moyens, générer des économies d’échelle, et même faire communiquer nos systèmes informatiques. C’est une démarche de rassemblement, mais nous agissons dans l’intérêt des porteurs de projet, pas dans une optique de centralisation forcée. Un guichet unique cela aboutira simplement à une grosse structure, totalement coupée du quotidien des créateurs d’entreprises et des TPE.

QUEL EST ALORS LE VÉRITABLE ENJEU, POUR ACCOMPAGNER PLUS EFFICACEMENT LES CRÉATEURS ?

Le problème aujourd’hui c’est le financement des parcours d’accompagnement. Jusqu’à présent l’accompagnement à la création d’entreprise était financé au niveau central (Pole Emploi, Etat). Avec la loi NOTRe et la nouvelle répartition des compétences c’est aux régions d’assumer la création

d’entreprise. En décalant la responsabilité, les dispositifs ont été cassés sans sécuriser au préalable ce qui serait construit.

Au total, ce sont 50 000 parcours annuels qui ont disparu, et 20 000 autres sont dans le flou le plus total. Donc, soyons clair : on parle beaucoup aujourd’hui de création d’entreprise, il y a de plus en plus de personnes qui se lancent, mais il n’y a jamais eu aussi peu d’argent mobilisé, contrairement à ce que l’on entend.

BGE, C’EST L’ÉCOLE DE L’ENTREPRENEURIAT : ÊTRE CHEF D’ENTREPRISE, CELA S’APPREND ?

Cela fait 35 ans que BGE fait de la formation de chefs d’entreprises, et le sérieux de notre démarche est reconnu par les acteurs majeurs de la formation. Créer une entreprise implique des compétences particulières,

qu’il est important de reconnaître, de partager, et de savoir transmettre. Il faut des compétences entrepreneuriales – détection d’opportunités, vision stratégique –, et il faut des compétences techniques, telles le sens du commerce ou la maîtrise de la gestion. Enfin, et c’est peut-être le plus important, il faut également un état d’esprit, une posture : il faut persévérer, savoir rebondir, etc. Bref, ce n’est pas donné à tout le monde, mais cela peut se travailler ! C’est un de nos partis-pris, et c’est d’ailleurs pour cela que nous avons dédié nos master class du 25/26 août derniers à la formation et la mesure des compétences entrepreneuriales.

LE RECOURS AUX OUTILS NUMÉRIQUES EST ÉGALEMENT UN POINT FORT RECONNU DE BGE : POURQUOI, À VOTRE AVIS ?

En premier lieu, parce que BGE développe ses outils depuis des années, avec le pragmatisme qui est sa marque de fabrique : Mon Bureau Virtuel, BGE Pro, sont des outils puissants, parce qu’ils appliquent notre démarche de transmission des savoirs, et qu’ils sont développés avec des entrepreneurs, pour les entrepreneurs. BGE Pro, par exemple, notre simulateur de création d’entreprise, a permis à plus de 60 000 créateurs d’identifier les éléments de succès de leur projet, en testant différentes hypothèses. De même, Mon Bureau Virtuel est devenu un espace de travail et d’informations de référence pour de nombreux entrepreneurs accompagnés par BGE.

LE RÉSEAU BGE A DONC DÉJÀ ACCOMPLI SA TRANSFORMATION DIGITALE, POUR REPREDRE UN TERME À LA MODE ?

Oui, mais elle fonctionne grâce à l’accompagnement des conseillers BGE : le partage d’expérience et de connaissances est précieux, car il permet à l’entrepreneur de saisir tous les enjeux. Et cela passe par des rencontres « à l’ancienne », à deux, ou plus, autour d’une table de travail !

Idem pour le BGE Club : 28 000 entrepreneurs sont en ligne, et c’est un outil de réseau puissant, mais les rencontres physiques, les rendez-vous d’affaires sur chaque territoire sont également vitaux. Le corollaire de l’indépendance de l’entrepreneur, c’est parfois une certaine solitude, lorsque l’on vient de se lancer, et que l’on cherche les premières commandes... C’est un moment où il faut être fort mentalement, et c’est là qu’il faut pouvoir parler avec d’autres interlocuteurs, de différents horizons.

POUR BGE RÉSEAU, L’AVENIR PASSE DONC PAR LES TPE ?

OUI. Il faudra compter de plus en plus avec elles. Nous allons d’ailleurs prochainement lancer un outil d’appui commercial pour les patrons de TPE. Elles représentent déjà 3 millions d’emplois en France, soit 20% de l’emploi salarié, et elles recèlent un potentiel de croissance considérable : c’est ce que nous mettrons en avant lors de notre deuxième Semaine Nationale des TPE, au mois de Mars.

Si on veut des entreprises agiles, qui revitalisent les territoires, qui créent du lien et donnent du sens, et qui recréent des circuits courts, alors attachons-nous à faire éclore et grandir des TPE partout !

VOUS AVEZ ENTREPRIS UNE RÉFORME DE LA GOUVERNANCE, POURQUOI CELA ?

J’ai souhaité doter, dans l’année qui vient, notre réseau de statuts en phase avec ce qui se fait de mieux. Mais surtout, donner un cadre qui porte l’ouverture, le développement et l’innovation de BGE : ouverture du conseil d’administration aux partenaires, développement et reconnaissance des filiales pour développer de nouvelles offres et activités, contribution au réseau des adhérents,...

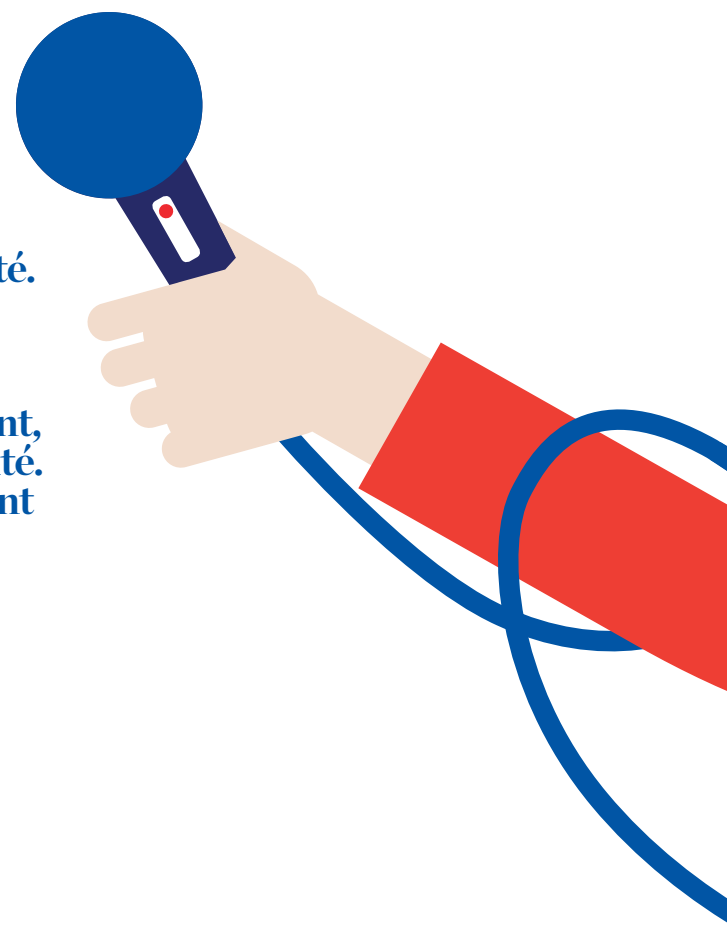
tout ceci en ancrant encore plus notre réseau dans l’ESS.

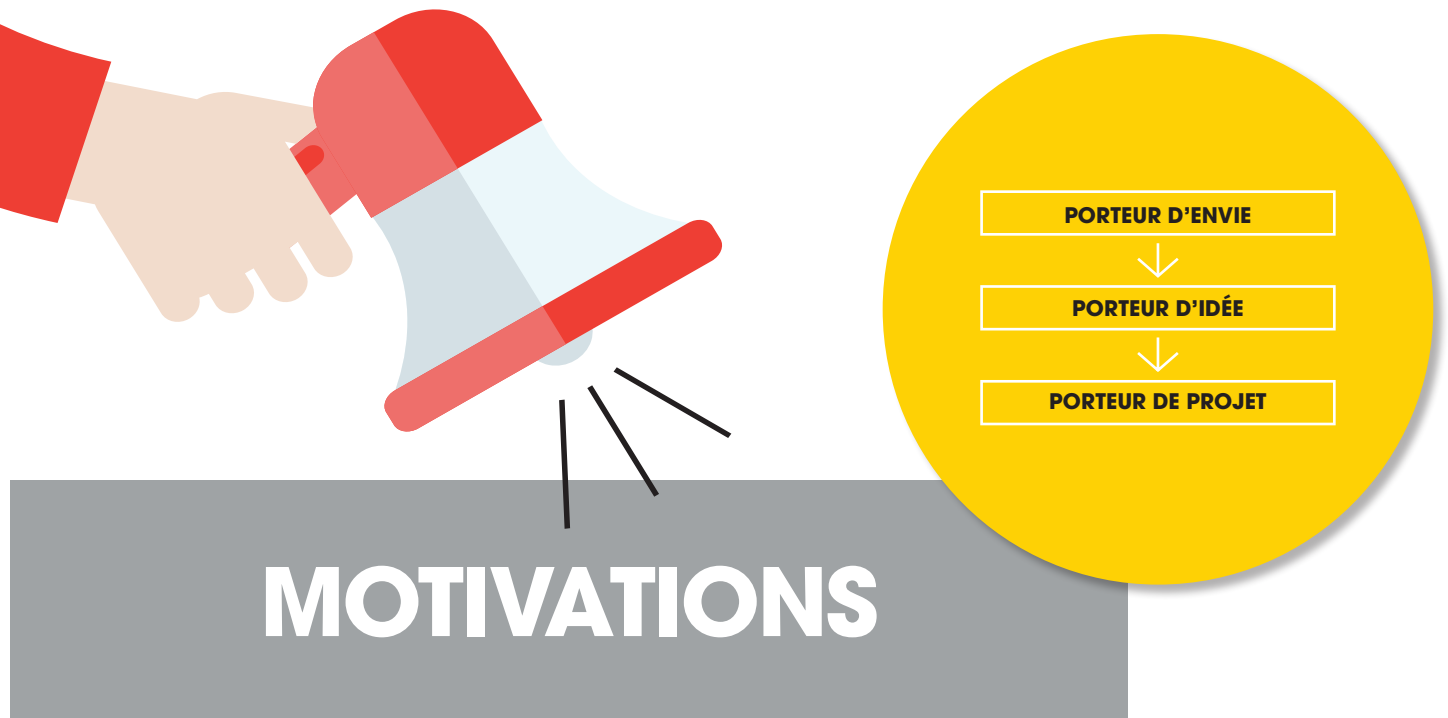
NOUVEL INTERNET, NOUVEAUX PARTENARIATS, DÉVELOPPEMENT DU CROWDFUNDING, DÉVELOPPEMENT DU NUMÉRIQUE, ... POURQUOI TOUTES CES ACTIONS ?

Une motivation guide mon action : ces innovations ont pour but d’améliorer le service aux créateurs et aux entrepreneurs. Si ces actions permettent également d’améliorer la notoriété de BGE tant mieux, j’en suis heureux.

Propos recueillis par Cyril Merle

“ J’ai connu le monde de l’entreprise, qui présente des atouts : professionnalisme, recherche de la performance, réactivité. J’ai connu le monde associatif qui en présente lui aussi de nombreux : engagement, humanisme et solidarité. Le réseau BGE parvient à conjuguer les avantages de ces deux mondes. ”





POUR BÂTIR UNE ENTREPRISE SOIGNEZ LES FONDATIONS !

Imaginez une boîte à idées géante, qui avant même de donner des idées suscite l'envie de créer. Plus de 1000 témoignages d'entrepreneurs, de tous secteurs d'activité, aux expériences et aux parcours variés et qui agit comme un catalyseur d'énergie et de motivations à entreprendre. Voilà pour la partie émergée de Balise.

TROUVER LE BON MOTEUR

En réalité, le travail se fait principalement en eaux intimes. La création d'une activité correspond à un choix professionnel mais aussi à un choix de vie. L'enjeu est donc de trouver ce qui donne du sens pour chacun, le ressort personnel qui pousse à agir, seul gage d'une motivation intacte sur le long terme. Sur Balise® chaque entrepreneur témoigne de son propre déclic, des éléments déclencheurs et des facteurs qui ont fait la différence pour lui.

Ces récits sont organisés autour de 11 motivations (choisir son lieu de vie, préserver l'environnement, se mettre à son compte...) qui permettent de voir ce qui fait écho, ce qui résonne personnellement pour, in fine, trouver son propre moteur sur lequel appuyer sa création d'entreprise.

UN TRAVAIL DE MAÏEUTIQUE

Le rôle du conseiller est déterminant. Il complète l'effet miroir des témoignages, et va permettre une expression sans retenue des passions, des rêves, des motivations profondes sur lesquelles un processus entrepreneurial pourrait prendre naissance. Ce travail de fond est une première étape dans la validation de la cohérence entre la personne et son projet. Elle participe, très en amont du parcours, à un meilleur taux de succès des entreprises.

L'enjeu est parfois de réorienter vers une autre idée, moins immédiate mais plus pertinente pour le porteur. La réplication d'un travail salarié en création d'activité par exemple peut être une voie de facilité sans pour autant être la bonne. On ne construit pas une réussite entrepreneuriale en s'appuyant sur les mauvais ressorts (« c'est le travail que j'ai toujours fait », « je n'ai pas d'autre choix que de créer ma boîte »). Si créer son entreprise parce que l'on ne trouve pas d'emploi est parfois un élément déclencheur, cela ne suffit pas à assier une création d'entreprise. Le rôle du conseiller consiste à trouver sur quelles motivations, quelles aspirations le projet peut s'appuyer, et ainsi transformer une contrainte en une opportunité de réalisation.

Les questions soulevées par Balise® sont pertinentes quel que soit l'étape d'avancement et facilitent la maturation du projet :

• **Susciter l'envie**

Être confronté personnellement à des entrepreneurs démystifie l'acte de créer. Les témoignages de personnes qui nous ressemblent permettent de lever les freins plus facilement et de révéler les entrepreneurs potentiels.

• **Passer de l'envie à l'idée**

L'envie forte d'entreprendre ne suffit pas. Rares sont les aspirants créateurs qui disposent d'une vision claire de leur projet. La pédagogie par l'exemple, utilisée dans Balise®, permet de stimuler la créativité, d'enrichir les idées. Regarder ce qui se fait sur d'autres territoires, sur d'autres activités aide à affiner son concept

• **Et de l'idée au projet**

Enfin, par l'observation, Balise® permet de comprendre les ingrédients et les jalons communs à toute création d'entreprise. Offrant ainsi une construction plus structurée de son projet.



Ce travail de fond est une première étape dans la validation de la cohérence entre la personne et son projet. Cela participe, très en amont du parcours, à un meilleur taux de succès des entreprises.”

VALÉRIE CAPDEPON, RESPONSABLE OFFRE DE SERVICES INNOVATION BGE

INFORMATIONS QUALIFIÉES

MON BUREAU VIRTUEL BGE

Les futurs chefs d'entreprise ont besoin d'avoir un accès direct et unique à des ressources qualifiées pour se former à leur rythme. Via le Bureau Virtuel BGE le porteur de projet peut se former à tout moment et selon ses besoins. Des outils spécialisés et ciblés sont mis à disposition : déterminer son reste à vivre, élaborer un tableau comparatif de la concurrence, choisir un emplacement, construire un plan média, simuler son chiffre d'affaire... Un véritable écosystème virtuel favorable à la réussite des projets.

RELATION PRIVILEGIÉE

Les échanges avec le conseiller BGE restent au cœur de notre pédagogie. Les outils numériques développés facilitent la relation du porteur de projet avec son conseiller et permettent un accompagnement toujours plus efficient.

COMMUNAUTÉS ENTREPRENEURIALES

Un espace de dialogue avec les TPE

« Insaisissables » par leur nombre et par leur hétérogénéité, les TPE ont besoin d'être intégrées dans les réflexions de gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences territoriales. Elles ont besoin d'être connectées aux autres acteurs locaux et constituer ainsi de véritables communautés entrepreneuriales. BGE offre un espace de dialogue avec les TPE ouvert aux parties prenantes du territoire.

CRÉA'ZAP

Une nouvelle appli développée par BGE Hauts de France

Créa'Zap s'adresse à tous les futurs entrepreneurs souhaitant obtenir les bons réflexes avant de se lancer : facteurs clés de réussite, premier diagnostic du projet, histoires d'entrepreneurs... Disponible sur App store et Google play. Zappy, la mascotte de CréaZap' a fait le buzz au salon *Créer* à Lille le 12 septembre dernier ! Ci-dessous entourée de Mohed Altrad et Alain Belais, respectivement Président et DG de l'Agence France Entrepreneur.





VISION RH ET STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

EN CRÉANT TOUT À DOM SERVICES EN 1998, FRANCK SODOYER A RELEVÉ UN DOUBLE DÉFI : SE LANCER DANS L'AVENTURE ENTREPRENEURIALE SANS EXPÉRIENCE ET DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ DANS UN SECTEUR ENCORE NAISSANT.



FRANCK SODOYER
PDG DE TOM
À DOM SERVICES

S'il n'avait aucune expérience, Franck Sodoyer n'a pas manqué de flair au moment de créer son entreprise. Avec Tout à Dom Services, il s'est lancé dans le service à la personne avant que l'expression même ne se répande dans le langage courant. L'histoire démarre en 97. Fraîchement diplômé d'un DEA de sociologie, Franck Sodoyer pense trouver rapidement un emploi. Après des mois de recherches infructueuses, il décide de créer son entreprise. Il n'est pas familier de la culture entrepreneuriale, mais il a une idée : développer une plateforme de services de proximité.

ÊTRE ACCOMPAGNÉ POUR PASSER DE L'IDÉE AU PROJET

Du projet à la réalisation, il reste plusieurs étapes à franchir. « J'avais besoin d'un capital de départ et je devais produire des comptes prévisionnels. C'est mon conseiller BGE, à Paris, qui au fil des rendez-vous m'a permis de traduire mon idée en projet entrepreneurial. Il a ensuite été primé par les concours, Défis Jeune, Talents, Talents des Cités, les fondations Vivendi et Macif. Cela m'a permis de réunir des moyens financiers et matériels pour démarrer mon activité en septembre 98 », raconte Franck Sodoyer.

SE DÉVELOPPER EN FRANCHISE

Il crée sa première agence dans la commune du Raincy (Seine-Saint-Denis), sous forme d'association. En 2001 il la transforme en entreprise et en 2002 il ouvre sa deuxième agence. Il aide une de ses collaboratrices à ouvrir deux autres agences, toujours en Seine St Denis, un an après. En 2005, il se lance dans la franchise. C'est l'année du « plan Borloo » pour le développement des services à la personne et de la création du Chèque emploi service universel (Cesu). Aujourd'hui le réseau

compte 37 agences, 1500 salariés en CDI, et a réalisé 17 millions de chiffres d'affaires en 2015.

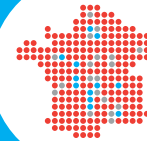
OUVRIR DES PERSPECTIVES AUX SALARIÉS

« Je base mon développement sur la fidélisation et la différenciation. Certains dirigeants ont déjà renouvelé trois fois leur contrat de franchise ! Ce sont les franchisés eux-mêmes qui animent et développent le réseau. Je travaille beaucoup aussi sur la fidélisation des intervenants. Les salaires sont bas, il faut donc trouver d'autres leviers de motivation. Les embauches se font en CDI et la promotion interne est encouragée. Les agences leur proposent des postes de responsables de secteur, de tuteurs qualité et d'assistant administratif », explique Franck Sodoyer.

Depuis deux ans, il fait partie du conseil d'administration de BGE comme « personnalité qualifiée » pour partager son expérience d'entrepreneur. Il prévoit de développer bientôt dans son réseau un nouveau service de micro-crèche. Le service à la personne est un domaine où il faut toujours se renouveler !

Coralie Laurier

C'est de la
responsabilité
du chef
d'entreprise de
fidéliser ses salariés,
pour ensuite fidéliser
les clients. Cela passe
par la formation et la
professionnalisation."



550

LIEUX D'ACCUEIL SUR
TOUT LE TERRITOIRE

EN 2015



53 000

PARCOURS
D'ACCOMPAGNEMENT



18 000

ENTREPRISES CRÉÉES
OU REPRISES

À VENIR

7 NOVEMBRE
CÉRÉMONIE NATIONALE DU
CONCOURS TALENTS BGE AU
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET
DES FINANCES

22 NOVEMBRE
CÉRÉMONIE NATIONALE
DU CONCOURS TALENTS
DES CITÉS AU SÉNAT