

N°3 / JUIN 2016

LETTRE D'INFORMATION
SUR L'ENTREPRENEURIAT**LE LAB'
BGE**

FAIT(MARQUANT)

**TOUS
ENTREPRENEURS ?**

Être entrepreneur c'est savoir prendre des risques et créer de la richesse. C'est comprendre, analyser son environnement et prendre des décisions. C'est comprendre les variables et les conditions de viabilité économique de son projet. C'est aussi adopter la bonne posture, acquérir des compétences, et savoir vendre son produit et son offre de service. Chercher un emploi ou se rêver entrepreneur ne sont pas des raisons suffisantes pour devenir entrepreneur. Les parcours d'accompagnement sont essentiels. Ils permettent de sécuriser les créations d'entreprises mais également de faire rebondir ceux qui choisissent de ne pas créer, en augmentant leur employabilité et leur montée en compétences. Oui, une fonction de BGE est aussi d'éviter que ne se lancent des personnes qui ne sont pas prêtes. Il est

essentiel d'accompagner, notamment les plus fragiles, dans ce processus de création, qui reste complexe, sinon nous prenons collectivement le risque au mieux de déplacer les problèmes et surtout de ne pas améliorer la situation des personnes concernées. Pour autant nous revendiquons qu'il n'y a pas de déterminisme social à la création d'entreprise. Tout le monde, quel que soit son profil, peut envisager l'entrepreneuriat comme une option dans un parcours professionnel. Chez BGE, nous le mesurons et nous savons à quelles conditions faire réussir tous les entrepreneurs. Depuis 35 ans nous mettons en œuvre la démocratisation de l'acte d'entreprendre. Nous vous en livrons quelques secrets dans ce numéro en pages 4 et 5.

É(DIT)O

(AC)COMPAGNER

PAR JEAN-LUC VERGNE, PRÉSIDENT

Le métier de l'accompagnement à la création d'entreprise est revendiqué par de nombreux acteurs de l'entrepreneuriat. BGE, dont c'est le savoir-faire et la mission première pourrait y voir la marque d'une reconnaissance. Or, le terme est galvaudé. Et en découle un problème de lisibilité, sur lequel s'accorde l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial. Plus grave encore, en découle un désinvestissement de la part des décideurs qui compromet la qualité de service proposé

aux porteurs de projet et le nombre de projets soutenus, donc de projets pérennes. Accompagner c'est transmettre des savoirs. Pour cela, nous apportons aux entrepreneurs l'expertise de nos conseillers, nous investissons et développons des outils uniques pour répondre au mieux à leurs besoins : outils numériques (BGE Pro, Mon Bureau Virtuel ...), Bilan de Compétences entrepreneuriales, formations... Accompagner c'est aussi savoir s'adapter au porteur de projet, à son profil, à sa réalité, pour lui proposer un parcours sur-mesure. Pour cela, nous devons avoir des structures agiles. Notre groupe a évolué avec les besoins d'apprentissage des entrepreneurs. Nous avons dû nous reformer, nous réformer, nouer des partenariats avec nos pairs mais aussi avec les autres acteurs économiques des territoires. Ces parcours d'entrepreneurs, aussi divers soient-ils, ont un point commun : ils créent de la valeur. C'est cet accompagnement vers la réussite que nous revendiquons.

Cet accompagnement dont tout le monde parle, BGE le fait avec succès depuis 35 ans. C'est notre histoire et notre savoir-faire. Notre préoccupation c'est le porteur de projet et sa trajectoire vers la réussite."

BGE(C'EST)

53 000PERSONNES INTÉGRÉES DANS
UN PARCOURS DE FORMATION
BGE CHAQUE ANNÉE

À VENIR

JUILLET

RENDEZ-VOUS D'ÉCHANGES
AU SEIN DU COMITÉ DE
COORDINATION
DES RÉSEAUX DE L'AFE.

25 - 26 AOÛT

MASTER CLASS BGE SUR
LE THÈME « ENTREPRENEURIAT
ET TRAJECTOIRE
PROFESSIONNELLE »
PARTAGE D'EXPERTISE SUR
LA CAPACITÉ À TRANSMETTRE
DES SAVOIR-FAIRE ET DES
SAVOIR-ÊTRE ET SUR LA MESURE
DES COMPÉTENCES
ENTREPRENEURIALES.

4,5,6 OCTOBRE

RETROUVEZ BGE
AU SALON SME

LAPHRASE

ACCOMPAGNER LES TPE DANS LEUR DÉVELOPPEMENT EST ESSENTIEL. ELLES SONT GARANTES DE NOTRE ÉCONOMIE DE PROXIMITÉ. LA SEMAINE DES TPE MET EN AVANT DE BELLES RÉUSSITES ENTREPRENEURIALES, ENCOURAGEANTES POUR NOS TERRITOIRES.

MARTINE PINVILLE, SECRÉTAIRE D'ÉTAT CHARGÉE DU COMMERCE, DE L'ARTISANAT, DE LA CONSOMMATION ET DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

Du 29 mars au 1^{er} avril, BGE a organisé la première semaine des TPE. L'objectif de cet événement est de rappeler le rôle et le poids des TPE en France. Le bilan de cette première édition est très positif. Plus de 250 chefs d'entreprise se sont mobilisés dans 85 villes de France. Ces entrepreneurs, accompagnés par BGE, ont ouvert leurs portes aux élus et autres acteurs économiques de leur territoire pour donner à voir leur réalité, et créer un dialogue sur leurs besoins et leurs ambitions. L'événement a également bénéficié d'un fort retentissement médiatique. Rendez-vous l'année prochaine pour une nouvelle édition de la semaine des TPE.

🔗 Si vous souhaitez vous associer à la prochaine édition de la semaine des TPE contactez Candice Cottin cottin@bge.asso.fr

LES CHIFFRES

RETOUR SUR
LA SEMAINE DES TPE



15 85 250

RÉGIONS MOBILISÉS VILLES MOBILISÉS ENTREPRENEURS MOBILISÉS

RETOUR SUR
LE FINANCEMENT
PARTICIPATIF CHEZ BGE



200

COLLECTES DE FINANCEMENT
PARTICIPATIF ACCOMPAGNÉES
PAR BGE

+75%

DE COLLECTES RÉUSSIES

L'ACTU

CROWDFUNDING
*une offre complète sur
BGEparticipatif.fr*



L'offre s'appuie sur l'expertise et l'ancrage de BGE pour détecter les initiatives et sur des partenariats puissants avec trois acteurs majeurs du crowdfunding : ULULE pour le don contre contreparties non financières, HELLO MERCI pour le prêt solidaire entre amis, LENDOPOLIS pour le prêt rémunéré. Une solution sur l'équity y sera également prochainement proposée. Les TPE en création et en développement ont ainsi un accès privilégié et centralisé à une offre complète de financement participatif. Collecter des fonds c'est aussi apprendre à fédérer autour de soi et de son projet, tester son réseau et son approche commerciale. Un exercice très utile pour mobiliser d'autres financements notamment celui des banques et actionner l'effet levier auprès de celles-ci.

LES FAITS

*Accompagnement
et financement*
DES CRÉATEURS

Caisse d'Épargne et BGE ont signé une convention de partenariat destinée à promouvoir l'accompagnement et le financement des porteurs de projet. Les dossiers de financement des entrepreneurs BGE feront l'objet d'une attention particulière avec l'objectif d'une instruction rapide.

**COMMUNAUTÉS
entrepreneuriales**

L'AdCF, assemblée des communautés de France, et BGE ont signé un partenariat visant à lier les stratégies entrepreneuriales aux enjeux et aux ressources de chaque territoire, et à créer des dynamiques locales autour des TPE. S'engage ainsi un travail territoire par territoire pour capitaliser sur les expériences, identifier les entreprises à potentiel et les viviers d'emplois et appuyer la constitution de « communautés entrepreneuriales ».



ENIMAGES

SEMAINE DES TPE

À L'ÉCOUTE DES ENTREPRENEURS

1^{ÈRE} SEMAINE DES TPE, ORGANISÉE PAR BGE
DU 29 MARS AU 1^{ER} AVRIL 2016, PARTOUT EN FRANCE,
DES DIRIGEANTS DE TPE ONT OUVERT LEURS PORTES
POUR DONNER À VOIR LEUR RÉALITÉ, DIALOGUER
AVEC LES ACTEURS ÉCONOMIQUES DE
LEUR TERRITOIRE ET ENGAGER AINSI LE DÉBAT
SUR LEUR PLACE DANS L'ÉCOSYSTÈME
ENTREPRENEURIAL FRANÇAIS.



❶ Madame Martine Pinville, Secrétaire d'État
Chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la
Consommation et de l'Économie Sociale et So-
lidaire, venue échanger avec des entrepreneurs
sur leurs problématiques de développement.
❷ **Maine-et-Loire** - Rencontre entre élus et en-
trepreneurs à Beaupréau en Mauges. ❸ **Cham-
pagne** - Entrepreneurs témoignant devant la pré-
sidente de Reims Métropole, vice-présidente de
l'assemblée nationale, et de nombreux élus régio-
naux et locaux. ❹ **Nièvre** - Le Préfet de la Nièvre
rencontre de jeunes entrepreneurs. ❺ **Auvergne**
- Entrepreneurs réunis chez Mano la Fabrique,
devant les élus locaux, à Clermont Ferrand.
❻ **Berry** - Les 3 associés de l'entreprise FIC (For-
mation Incendie Conseil) présentent leur activité
devant le Sénateur du Cher. ❼ **Gironde** - Alain
Roussel, Président de la région ALPC, dialoguant
avec des entrepreneurs de sa région, Nathalie
Caule, Julien Coeurdevey, Thomas Boisserie et
Mathieu Tanty.



LES 3 CONDITIONS *pour réussir son projet entrepreneurial*

PLUS DE 500 000 ENTREPRISES SE CRÉENT CHAQUE ANNÉE MAIS SEULE LA MOITIÉ D'ENTRE ELLES FÊTENT LEUR CINQUIÈME ANNIVERSAIRE. MANQUE DE PRÉPARATION, MAUVAIS CHOIX STRATÉGIQUES, STRATÉGIE COMMERCIALE INEXISTANTE, FINANCEMENT NÉCESSAIRE MAL ÉVALUÉ, DOSSIER MAL FICELÉ, DIVERSIFICATION INADAPTÉE... LES RAISONS SONT MULTIPLES MAIS PAS INSURMONTABLES. DÈS LA PHASE DE LANCEMENT D'UN PROJET, BGE S'ATTACHE À ÉTUDIER LES FACTEURS DE SUCCÈS ET INTÈGRE LES CRÉATEURS DANS DES PARCOURS COMPLETS POUR LES FAIRE RÉUSSIR.

Nait-on ou devient-on entrepreneur ? Bien malins ceux qui peuvent répondre à cette question. La création d'entreprise n'est ni magique, ni mécanique : elle repose sur un subtil mélange de qualités personnelles, de motivations, de compétences, d'opportunités et d'adéquation entre l'homme et son projet. BGE qui accompagne chaque année plus de 50 000 porteurs de projet est conscient de cette alchimie périlleuse. En tant que réseau expert, il s'assure de la réussite d'un projet en s'appuyant sur trois conditions essentielles : l'esprit entrepreneurial du créateur, sa maîtrise de compétences clés et la faisabilité économique du projet.

ESPRIT D'ENTREPRISE ES-TU LÀ ?

Faut-il être prudent ou au contraire audacieux pour créer une entreprise ? Réservé ou extraverti ? Issu du métier ou non ? Même si les profils et les personnalités diffèrent d'un projet à l'autre, certaines qualités personnelles sont indispensables pour réussir. Le créateur doit posséder un esprit entrepreneurial, autrement dit être volontaire, dynamique et prêt à prendre des risques. Le monde des affaires est dur, et il faut savoir surmonter les difficultés, la solitude, le stress et les doutes. Un bon mental est nécessaire, tout comme une certaine polyvalence. Au démarrage,

un créateur est à la fois commercial, gestionnaire, manager, logisticien... Très souvent homme à tout faire. La position n'est pas toujours évidente, notamment pour les anciens salariés habitués aux organisations segmentées des grands groupes. Jean-François Génasi, ex-cadre commercial au sein d'un grand groupe automobile, a réussi ce virage à 180 degrés. En 2014, après avoir été remercié par son employeur, il a décidé de créer sa cordonnerie dans la région de Lille. « La création ne me faisait pas peur. Au contraire. C'était le moment où jamais d'autant que j'avais toujours rêvé de devenir cordonnier. J'ai pris le temps de préparer mon projet, de valider ma motivation et de me former à cette nouvelle vie. » raconte le quinquagénaire qui enregistre un chiffre d'affaires mensuel de 5 000 euros.

**Le passage en
couveuse BGE
m'a permis d'être challengée à
la fois par mon conseiller et par mes pairs.
Le collectif m'a permis d'élargir mes
compétences et le champ de mon projet. ”**

ROUGUI DIA



MICROOUVERTÀ...

MOHED ALTRAD
 PRÉSIDENT DE L'AGENCE FRANCE ENTREPRENEUR

LES ENTREPRENEURS SONT DES MOTEURS DE CROISSANCE

QUELLE EST VOTRE VISION DE L'ENTREPRENEURIAT EN FRANCE ?

La France est un des pays où l'entrepreneuriat est le plus développé. Nous assistons par ailleurs à une évolution de son écosystème avec l'émergence de nouvelles façons d'entreprendre et l'apparition de nouveaux profils d'entrepreneurs. Le nombre d'entreprises créées a considérablement augmenté depuis 2002, une augmentation due aux différentes mesures mises en place mais aussi à l'évolution positive de l'entrepreneuriat dans les mentalités françaises. Cette tendance est confortée par la publication par l'AFE de l'Indice entrepreneurial français : près d'un Français sur deux considère qu'être entrepreneur(e) est la carrière la plus intéressante. Dans les territoires fragiles, l'entrepreneuriat est une des voies les plus riches à dynamiser. Quand l'emploi est souvent difficilement

accessible, créer son entreprise est une des solutions possibles et pertinentes.

QUELS SONT LES ENJEUX DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Les entrepreneurs sont des moteurs de croissance à forte valeur ajoutée, des créateurs de richesse et d'emploi incomparables et particulièrement précieux pour les territoires où la situation économique est plus fragile. Ce sont aussi des hommes et des femmes qui, pour nombre d'entre eux, relèvent les grands défis auxquels notre société est confrontée en apportant des réponses innovantes aux enjeux économiques, sociétaux ou encore environnementaux.

DE QUOI ONT BESOIN LES ENTREPRENEURS ?

Nous savons qu'un créateur accompagné dispose de meilleures chances de réussite. Il faut impérativement améliorer toujours plus l'appui aux porteurs de projet

et aux entrepreneurs en étant au plus près d'eux, sur le terrain ou en proposant des outils et services numériques. Cet accompagnement doit bien sûr être adapté aux différents profils d'entrepreneurs et de projets. Il doit être renforcé en priorité dans les territoires fragiles pour atteindre celles et ceux encore trop éloignés de la chaîne entrepreneuriale. Nous devons favoriser les créations / reprises d'entreprises plus pérennes et créatrices d'emploi et aider à leur développement. L'effort doit aujourd'hui porter sur la mise en synergie des différents acteurs intervenant dans le soutien aux entrepreneurs. A cet égard, la présence de BGE au Comité de coordination des réseaux (CCR) sera précieuse pour nourrir les travaux de cette instance qui travaillera dans un premier temps au renforcement de l'accompagnement dans les territoires fragiles et en phase post-crédation.

ACQUÉRIR LES COMPÉTENCES INDISPENSABLES

Vieira Domingos s'est lui aussi reconverti. En 2015, il a souhaité une double reconversion professionnelle : de salarié à chef d'entreprise, d'ingénieur automobile au conseil en énergie des bâtiments. Il s'est formé à son nouveau métier et, avec BGE, il a acquis les compétences indispensables à tout chef d'entreprise. « Mais voilà, quand je me suis installé, j'ai manqué de réseau dans cette nouvelle branche. Ce n'était pas une question de compétences puisque j'ai eu une proposition d'embauche de la part d'un de mes clients pour développer son activité. Aujourd'hui j'ai réussi mon changement de métier. Et d'ici trois à quatre ans, fort de la formation apportée par BGE, je compte changer de statut et relancer ma propre structure. » En effet, pour créer une entreprise, un entrepreneur doit maîtriser des fonctions clés et posséder des notions en gestion, finance, management, juridique... Cet apprentissage se fait au fil de l'eau. Rougui Dia, ex-grand chef dans des restaurants comme Petrossian et Le Buddha Bar Hôtel, a mûri son projet pendant un an au sein d'une couveuse BGE. Son idée : ouvrir une pâtisserie mono-produit dans les quartiers chics de Paris. « J'avais besoin de monter en puissance sur la partie commerciale et financière du projet. Grâce aux sessions de formation, individuelles et collectives, j'ai acquis les compétences qui me manquaient et j'ai affiné mon projet. Aujourd'hui, je suis 100 %

prête » confie la jeune femme qui va ouvrir son point de vente à la rentrée.

VALIDER LA FAISABILITÉ DU PROJET

Stéphane Demeersseman n'a pas pensé autrement quand il s'est inscrit à la formation BGE pour créer son bureau d'études spécialisé dans la plasturgie et la mécanique. « Je connaissais bien le marché et j'avais l'expérience nécessaire en gestion. En revanche, j'ignorais tout de la création d'entreprise et du montage financier d'un dossier. J'ai passé neuf mois à tricoter et détricoter mon business plan pour présenter des ratios réalistes et un BFR moins gourmand ». Résultat : plusieurs aides financières à la création d'entreprise (Nacre, prêts d'honneur...) et un crédit bancaire décroché sans difficulté. Aujourd'hui, deux ans après sa création, R&D2 Innovate réalise 250 000 euros de chiffre d'affaires et emploie deux personnes. Ce démarrage prometteur est le fruit d'un long travail en amont. Toute création d'entreprise suppose en effet des choix (sur le positionnement du produit / service, sa clientèle, son mode de distribution, son prix...), une compréhension du fonctionnement d'une entreprise, une stratégie... autant d'éléments et de choix rendus visibles dans le business plan. Ce business plan n'est pas un « dossier à remplir » mais bien la retranscription d'une réflexion et d'un travail de longue haleine. Ce n'est qu'à cette condition que la future entreprise trouvera son marché et transformera l'aventure entrepreneuriale en succès.

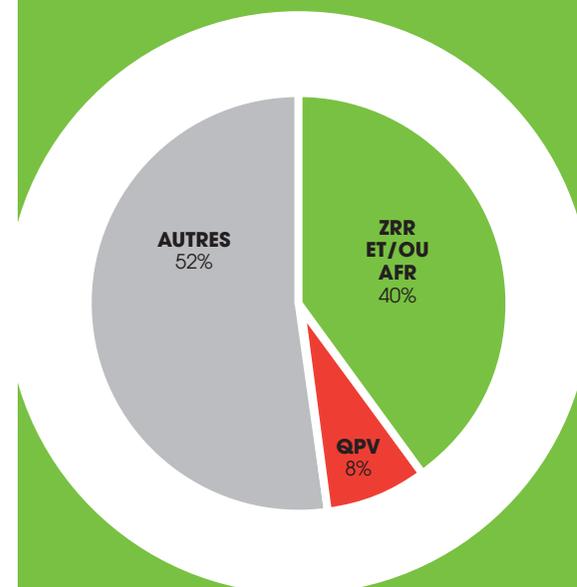
Valérie Froger



82%

TAUX DE PÉRENNITÉ À 3 ANS
DES ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES
ET FINANÇÉES⁽¹⁾

BÉNÉFICIAIRES DE BGE



48%

DES BÉNÉFICIAIRES DE BGE
SONT ISSUS DE TERRITOIRES FRAGILES⁽²⁾



91%

TAUX D'INSERTION DES PERSONNES
SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL À 3 ANS⁽¹⁾

(1) BIT, étude réalisée en partenariat avec France stratégie, la Caisse des dépôts et l'Institut CSA, juin 2014.

(2) Étude CGET 2014 - France métropolitaine
QPV = quartier Politique de la Ville
ZRR = zone de revitalisation rurale
AFR = zone d'aide à finalité régionale

PRÊT POUR l'école de l'entrepreneuriat ?

CHAQUE ANNÉE

DIRE QUE C'EST POSSIBLE
AU PLUS GRAND NOMBRE



80 000

PERSONNES ACCUEILLIES POUR
UN PREMIER RENDEZ-VOUS

TRAVAILLER LA POSTURE,
LE MARCHÉ,
LA FAISABILITÉ AVEC
CEUX QUI SONT MOTIVÉS



53 000

PERSONNES ENTRÉES DANS
UN PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT

AIDER À CRÉER CEUX
QUI SONT PRÊTS



18 000

CRÉATIONS D'ENTREPRISES

CHEZ BGE, CHAQUE PARCOURS EST UNIQUE. L'ACCOMPAGNEMENT EST PERSONNALISÉ POUR S'ADAPTER AU MIEUX AU PROJET, AU PROFIL DE L'ENTREPRENEUR, À SES BESOINS. UN PARCOURS DANS LEQUEL LE PORTEUR DE PROJET EST ACTEUR ET QU'IL CONSTRUIT EN BINÔME AVEC SON CONSEILLER. CETTE « ÉCOLE DE L'ENTREPRENEURIAT » N'A EU DE CESSÉ DE SE RÉINVENTER PAR DE NOUVEAUX OUTILS, DE NOUVELLES MÉTHODES D'APPRENTISSAGES POUR RÉPONDRE AUX NOUVELLES GÉNÉRATIONS D'ENTREPRENEURS.

POURQUOI DU SUR-MESURE ?

Le niveau de formation, le niveau social, l'âge, le quartier d'origine ne sont pas des données neutres. Pour autant, lorsqu'elles sont prises en compte, ce ne sont pas des données bloquantes pour l'entrepreneuriat. Nous l'observons chaque année. Nous arrivons à démocratiser ainsi la réussite entrepreneuriale car loin de nier les différences nous adaptons notre accompagnement à chacun. S'adapter au porteur de projet permet de s'assurer de sa compréhension de la réalité d'une création d'entreprise et lui permettre ainsi de prendre ses choix en pleine conscience.

ET CONCRÈTEMENT ?

Cela passe par des rendez-vous individuels avec le conseiller BGE comme par des séances de travail personnel ou des formations en collectif. Le numérique par sa souplesse, sa rapidité, a apporté beaucoup à notre accompagnement. Le porteur peut à tout moment se connecter à son espace personnel. Un espace de référence dans lequel il peut à la fois tester de nouvelles hypothèses dans son BP, visionner des modules d'e-learning, accéder à des informations pertinentes et fiables.

Si le parcours type n'existe pas, certaines étapes sont néanmoins décisives : illustration ci-dessous avec une sélection d'outils BGE.

L'ENTREPRENEURIAT, EST-CE FAIT POUR MOI ?

Passer du salariat à l'entrepreneuriat n'est pas anodin. La relation au travail, la prise de risque, les multi-casquettes... subtil mélange entre l'inné et l'acquis, le bagage entrepreneurial ne s'improvise pas et nécessite au préalable d'être travaillé, confronté à la réalité de l'exercice.

• Avec **Balise®**, l'expérience des autres (+ de 1000 témoignages d'entrepreneurs) permet de travailler sur ses propres envies et les motivations profondes sur lesquelles un processus entrepreneurial pourrait prendre naissance.

• Le **Bilan de compétences entrepreneuriales** permet de déceler et révéler des potentiels entrepreneurs. Il allie des entretiens en face à face avec le conseiller BGE, un questionnaire en ligne et des périodes de travail personnel.

PASSER DE L'IDÉE AU PROJET

Une fois la posture entrepreneuriale validée, le travail de structuration du projet commence : étude de marché, stratégie commerciale, business plan... L'enjeu est de transmettre des savoirs pour que le porteur de projet comprenne de lui-même les conditions de faisabilité.

• **Formations** : Vendre, administrer, gérer, comptabiliser, recruter, manager, ... l'exercice de la fonction de chef d'entreprise requiert une large palette de compétences.

• **La Couveuse d'entreprise** permet au porteur de projet de tester son activité en condition réelle.

• **Réalisation du business plan : BGE Pro** permet au porteur de projet de tester différentes hypothèses. Le résultat est un business plan documenté, au format validé par nos partenaires bancaires.

ACCÉDER AU BON NIVEAU DE FINANCEMENT

C'est bien parce que nos entrepreneurs sont bien accompagnés qu'ils sont par la suite bien financés. En s'appuyant sur ses partenariats avec les banques, les acteurs associatifs du financement, les plateformes de financement participatif, BGE facilite la relation et s'assure que les entrepreneurs mobilisent le bon niveau de financement pour leur pérennité.

ÊTRE APPUYÉ DANS MON DÉVELOPPEMENT

Au-delà d'un appui au démarrage, les entrepreneurs ont besoin d'être accompagnés dans les moments-clés du développement de leur activité.

• **BGE Club** : réseaux et écosystèmes territoriaux
Les communautés d'entrepreneurs animées par BGE sont tout autant des lieux de mise en réseaux et de collaboration entre TPE - leur évitant ainsi l'isolement - que des lieux de dialogue et de rencontre ouverts aux pouvoirs publics et acteurs du développement économique. (lire page 7)

• **Stratégie commerciale** et première embauche
À travers ses modules de formation BGE permet au chef d'entreprise d'adapter sa stratégie commerciale aux regards de ses premiers mois d'activité et de ses retours clients, et par la suite, de savoir quand et qui embaucher pour porter son développement.

UN BOUQUET DE SERVICES DÉDIÉ À L'ENTREPRENEURIAT



BALISE®
BILAN DE COMPÉTENCES
ENTREPRENEURIALES



COUVEUSE D'ENTREPRISE
BGE PRO®



BGE CLUB



CITÉS LAB

DÉTECTER LES PROJETS ENTREPRENEURIAUX DANS LES QUARTIERS

CitésLab est un dispositif national de détection et d'accompagnement des projets de création d'entreprises, au service du développement économique des territoires sensibles.

À l'origine de la création de ce dispositif : La Caisse des Dépôts, avec l'appui des collectivités, cofinanceurs du dispositif. BGE est convaincu de son rôle essentiel pour faire naître les initiatives là où elles se trouvent. Les 71 chefs de projet CitésLab sillonnent les quartiers prioritaires pour travailler sur l'émergence de projets entrepreneuriaux. Sont concernées les personnes ayant un projet de création d'entreprise mais qui n'ont jamais osé passer de l'idée au projet concret. L'émergence de projets consiste à diffuser la culture entrepreneuriale dans les quartiers politiques de la ville, détecter les entrepreneurs potentiels, et les accompagner dans la formulation de leur projet. Ensuite, les porteurs de projet sont orientés vers le réseau d'accompagnement et de financement de la création d'entreprise le plus adapté à leur parcours pour parfaire l'apprentissage, le montage et le financement du projet. Le chef de projet CitésLab mène une véritable action de terrain. Il connaît parfaitement son périmètre et les autres acteurs économiques qui le composent. C'est à partir de cette connaissance du territoire qu'il peut orienter les porteurs de projet. Les chefs de projet CitésLab se retrouvent régulièrement dans des ateliers interrégionaux. L'occasion pour eux de partager leurs expériences et de mutualiser leur savoir-faire. En 2015, 500 quartiers politiques de la ville étaient concernées par le dispositif CitésLab et près de 7 100 projets de créations d'entreprises ont été identifiés.

 [En savoir plus www.citeslab.fr](http://www.citeslab.fr)

L'ÉCHODES RÉGIONS

**#TERRITOIRES FRAGILES
BGE PICARDIE**

Un bus à la rencontre des entrepreneurs

Le planning de tournée du BGE Bus s'allonge et sont désormais concernés les départements de l'Aisne, l'Oise et la Somme. Toute l'année, partout en France, le BGE Bus va à la rencontre des habitants des quartiers, des centres villes et des villages. Un véritable programme itinérant de sensibilisation à l'entrepreneuriat des personnes éloignées du sujet et des acteurs compétents. Au-delà de l'information, les conseillers BGE présents à bord du bus peuvent faciliter les premières démarches des porteurs de projet. 50% des régions sont désormais couvertes.

**# INCUBATEUR
BGE PARIS**

Savoir accompagner l'innovation

En 2004, BGE Paris lançait un incubateur destiné aux Franciliens qui souhaitent développer une activité intégrant dans leur projet des innovations techniques, de service ou sociales. L'incubateur permet d'accompagner des créateurs en amont de la création et/ou dans la phase de lancement, mais sans activité commerciale. L'incubation s'adresse à des activités nécessitant au démarrage des immobilisations ou une phase de R&D. Plus de 50 entrepreneurs y sont accompagnés chaque année.

**#RESEAU
BGE CLUB**

Rencontrer les entrepreneurs de son territoire

BGE déploie BGE Club, son outil de mise en réseau des entrepreneurs par territoire. Le BGE Club est une communauté active de chefs d'entreprises qui interagissent à la fois dans une dimension numérique (tchats, annuaire en ligne, ...) et physique (des centaines de rencontres d'affaires chaque mois). BGE Club a pour vocation de connecter chaque année 28 000 entrepreneurs de plus entre eux. Aujourd'hui, 21 communautés d'entrepreneurs sont actives dans les territoires.

**#TEST GRANDEUR NATURE
BGE AVEYRON**

Une couveuse maraîchère à Saint Affrique

Pourquoi une couveuse maraîchère ? Les enjeux sont multiples : soutenir l'emploi agricole, favoriser les économies de proximité en vue de générer des chaînes de valeurs locales, maintenir la valeur du foncier agricole, et aussi réduire l'impact écologique de la production. L'espace permet de tester son projet d'installation agricole en toute sécurité et en grandeur réelle sur 4 ha de terrain avec mise à disposition du matériel agricole. La couveuse permet également d'apprendre son métier tout en bénéficiant d'un accompagnement personnalisé. C'est également un lieu de partage d'expériences et de compétences.

Il y a un avant et un après dans la vie de tout créateur : un passage d'une vie salariée à une vie d'entrepreneur, un rebond, un retour à l'activité, un rêve réalisé... Il n'y a pas de magie dans leurs histoires mais de la volonté, de la prise de risque, et beaucoup de passion.

ACCOMPAGNÉE PAR BGE PROVENCE ALPES MÉDITERRANÉE



LA MAROQUINERIE MADE IN MARSEILLE

DEUX FOIS RÉCOMPENSÉE PAR LE CONCOURS TALENTS DES CITÉS, ÉPAULÉE PAR DES ACTEURS RÉGIONAUX ET NATIONAUX, REMARQUÉE PAR LE PUBLIC, NOURIA NEHARI TRAVAILLE LE CUIR DEPUIS UNE QUINZAINE D'ANNÉES. APRÈS AVOIR CRÉÉ SA MARQUE, ELLE A LANCÉ EN 2014 UNE ENTREPRISE D'INSERTION.

Il n'apparaît pas sur le plan de la ville, mais Quartier MARO a vu le jour sous le soleil de Marseille. MARO ? « Comme maroquinerie, tout simplement ! » explique en souriant Nouria Nehari, créatrice heureuse de cette entreprise dédiée au travail du cuir. Les locaux sont situés dans les Quartiers Nord où elle a grandi et voulu développer son activité. L'atelier de 90 m², installé dans le site des anciens abattoirs, résonne au son des machines qui découpent, affinent et piquent la matière première.

INSÉRER PAR L'EMPLOI

Avec Quartier MARO, Nouria Nehari réalise deux objectifs qu'elle s'est fixée il y a déjà plusieurs années : produire localement et créer de l'emploi. Fin 2014, accompagnée par BGE, elle crée Quartier MARO. Elle démarre avec l'appui de la Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (Dirccte), du Conseil Régional et du Conseil Général. Agréée entreprise d'insertion, elle a déjà embauché et formé trois salariés. Dans l'atelier, ils fabriquent de la sellerie nautique, des prototypes pour des designers, produisent des petites séries à la demande de créateurs locaux.

PRODUIRE LOCAL

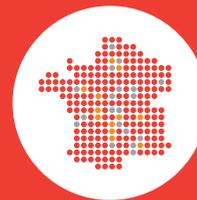
Nouria Nehari a découvert le travail du cuir il y a presque vingt ans en passant un CAP de reliure et restauration. Une reconversion choisie après avoir travaillé en halte-garderie et dans des centres sociaux. L'activité de reliure ne décolle pas mais Nouria commence à créer des sacs à mains haut de gamme. Le succès arrive, une enseigne

huppée du centre-ville vend ses modèles, et elle ouvre sa propre boutique dans le septième arrondissement. En 2005, elle remporte une première fois Talents des Cités et crée sa marque, Nehari Création, en 2006. Elle reçoit la médaille d'argent du concours Lépine en 2008 pour un sac de son invention, à géométrie variable. L'année d'après, elle part avec Ubifrance présenter ses créations au Japon. La créatrice confie déjà sa production à deux ateliers français, mais s'est toujours promis que si sa marque prenait de l'ampleur, elle produirait à Marseille.

VISER L'INTERNATIONAL

Aujourd'hui, elle veut développer l'activité et pérenniser les emplois qu'elle a créés. Puis elle compte bien se tourner vers l'international. Elle a déjà des contacts de prospects anglais et belge. « J'y crois. Je suis partie avec rien, et chaque année j'ai vu mon activité évoluer ».

Je voulais créer de la richesse dans les quartiers et j'ai eu la chance de rencontrer de nombreuses personnes qui m'ont accompagnée dans mon parcours."



550

LIEUX D'ACCUEIL SUR
TOUT LE TERRITOIRE

EN 2015



53 000

PARCOURS
D'ACCOMPAGNEMENT



18 000

ENTREPRISES CRÉÉES
OU REPRISES



30 000

PRÈS DE
NOUVEAUX EMPLOIS
GÉNÉRÉS

RÉJOIGNEZ-
NOUS!

TWITTER
@RESEAU_BGE

FACEBOOK
BGE

LINKEDIN
BGE

WWW.BGE.ASSO.FR