

N°1 / OCTOBRE 2015

LETTRE D'INFORMATION
SUR L'ENTREPRENEURIAT

LE LAB' BGE

FAIT(MARQUANT)

TPE : UN CAPITAL À FAIRE GRANDIR



Les Master Class BGE 2015 ont réuni à Paris 200 représentants de BGE pour réfléchir au développement de son capital d'entrepreneurs : les TPE.

Au cœur du débat : quelles innovations créer, quels services adapter pour que ces petites entreprises se développent ?

Avec la participation de la Caisse des Dépôts, de Pôle Emploi, de l'Assemblée des Communautés de France, de Syndex et de JC Decaux, les représentants de BGE ont partagé leurs expérimentations de

dispositifs permettant au chef d'entreprise d'avoir de réelles stratégies de développement. De nombreux outils BGE destinés à améliorer l'efficacité commerciale de l'entreprise et la mise en réseau du chef d'entreprise ont été présentés. In fine : la création d'emplois. La petite entreprise est une ressource non négligeable à exploiter sur le sujet. BGE crée des leviers pour faciliter l'embauche au sein des TPE et a partagé pour l'occasion certains dispositifs comme la mise en relation des chefs d'entreprise avec des experts RH (voir page 7). Par son « capital TPE » et son ancrage territorial, BGE sait identifier les opportunités et les potentiels de recrutement par bassin d'emplois.

É(DIT)O

PRIORITÉ



PAR JEAN-LUC VERGNE, PRÉSIDENT

La lutte pour la création d'emploi est plus que jamais la priorité.

Une priorité de mise pour tous les acteurs économiques privés. Car il n'y aura pas de voie royale. Nous devons emprunter plusieurs pistes, inventer des « co-solutions » pour avancer ensemble contre le chômage. Nous, réseaux d'accompagnement et de financement de la création d'activité, sommes les premiers concernés. Il est de notre responsabilité de travailler ensemble (lire en page 7 le témoignage de Christian Sautter),

pour faire en sorte que nos bénéficiaires, les créateurs d'entreprise, développent leur activité. Et c'est en développant leur activité qu'ils créeront de l'emploi. En tant que nouveau président de BGE, réseau national d'appui aux entrepreneurs, je m'engage à déployer ces coopérations inter-réseaux pour proposer aux porteurs de projet des offres globales, et, à tous, une option supplémentaire au développement de l'emploi en France.

La petite entreprise est enfin perçue dans la sphère publique et politique comme une ressource non négligeable d'emplois (lire en page 4 notre dossier sur les TPE et l'emploi). Plus de la moitié des postes à pourvoir le sont dans des entreprises de moins de 10 salariés. Chez BGE, nous mesurons qu'il y a du potentiel au sein de ces petites unités, dans les territoires, et qu'il est nécessaire de le transformer. Pour cela BGE innove et continuera d'innover dans les mois et les années à venir pour permettre aux TPE de trouver de nouveaux débouchés commerciaux (lire en page 6 notre article sur le BGE Club).



L'important pour les entreprises c'est d'innover, de gagner des parts de marché, d'augmenter le chiffre d'affaires. C'est comme cela qu'elles peuvent pérenniser et augmenter leurs effectifs."

BGE(C'EST)

30 000ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES
DANS LEUR DÉVELOPPEMENT -
TENDANCE 2015.

À VENIR

6, 7 ET 8 OCTOBRE

SALON DES MICRO-ENTREPRISES À PARIS. VIVEZ L'EXPÉRIENCE D'UN SPEED-MEETING BGE OU SUIVEZ NOS CONFÉRENCES AVEC LA CAISSE D'ÉPARGNE ET FRANCE ACTIVE.

23 ET 24 OCTOBRE

SALON NATIONAL DE L'ESS À NIORT. SOLIDARITÉ ET UTILITÉ SOCIALE SONT AU CŒUR DU RÉACTEUR BGE DEPUIS 35 ANS.

24 OCTOBRE

CONCOURS TALENTS DES CITÉS 2015. LES LAURÉATS À L'HONNEUR POUR LA REMISE DES PRIX AU SEIN DE L'HÉMICYCLE DU SÉNAT.

4 ET 5 NOVEMBRE

SALON NOUVELLE VIE PROFESSIONNELLE À PARIS. ACCOMPAGNER SÉRÈNEMENT LES SALARIÉS VERS LA CRÉATION D'ENTREPRISE.

2 NOVEMBRE

LES TPE INVESTISSENT BERCY ! REMISE DES PRIX NATIONAUX DU CONCOURS TALENTS BGE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE AU MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES.

LES CHIFFRES



65,2 %

DES ANTENNES BGE SONT DIRECTEMENT ACCESSIBLES AU PUBLIC DES QUARTIERS PRIORITAIRES



168

COMMUNES VISITÉES LORS DES TOURNÉES DES BGE BUS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE. 44% DE QUARTIERS PRIORITAIRES, 41% DE ZRR.

LAPHRASE

DANS LES QUARTIERS, LA PRÉSENCE DES RÉSEAUX COMME BGE EST ENCORE PLUS IMPORTANTE QU'AILLEURS POUR LE SUCCÈS DES PROJETS.

PATRICK KANNER, MINISTRE DE LA VILLE, DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS

Assemblée Générale du réseau BGE, 19 juin 2015 : Patrick Kanner, Ministre de la Ville, de la Jeunesse et des Sports met en avant l'action de longue date de BGE au sein des quartiers prioritaires et auprès des jeunes. Ce rassemblement a été l'occasion de nombreux échanges sur l'entrepreneuriat. Michel Angers, Maire de la ville de Shawinigan (Québec) et Denis Morin, coordinateur de la communauté entrepreneuriale, sont venus témoigner de leur expérience outre-Atlantique. Ils ont pu confronter leurs visions des clés de succès d'une réussite entrepreneuriale lors d'une table ronde en présence de jeunes créateurs, de Patrick Kanner, Patrice Vergriete, Maire de Dunkerque et des Présidents de BGE et de BGE Flandre Création.

Retrouvez l'évènement en images page ci-contre.



LES FAITS

JOURNÉE DES INITIATIVES TERRITORIALES POUR L'EMPLOI

École des jeunes entrepreneurs BGE

Le 1^{er} juillet, Annabelle Mathiot, 25 ans, a pu témoigner des apports immédiats et très concrets de ce parcours de professionnalisation qu'elle suit depuis quelques mois. L'École des jeunes entrepreneurs BGE s'adresse à des jeunes, principalement issus des quartiers prioritaires, qui ont envie d'entreprendre mais pas de ressources pour se lancer seul dans l'entrepreneuriat. BGE les aide en emploi d'avenir et leur assure ainsi un revenu minimal pendant la phase d'élaboration de leur projet. Une première promotion de 30 jeunes a été formée en décembre 2014. Accompagnés par des experts de la création d'entreprise, les futurs entrepreneurs vont pouvoir élaborer leur projet, le tester, se former, et entrer en couveuse d'entreprise. Le dispositif s'inscrit dans la démarche globale du réseau : démocratiser l'acte d'entreprendre et développer le tissu économique et social de tous les territoires. Il est le fruit de la collaboration exemplaire d'acteurs mobilisés ensemble pour trouver des solutions pour l'emploi (Etat, collectivités, fonds de formation et Caisse des Dépôts). François Rebsamen, Ministre Du Travail, De l'emploi, De La Formation Professionnelle Et Du Dialogue Social est le parrain de la première promotion.

LES FAITS

Charte entreprises et quartiers BGE POURSUIT SON ENGAGEMENT

La signature de cette charte d'engagement en faveur des quartiers prioritaires en avril dernier est la suite logique d'actions de longue date de BGE dans les territoires prioritaires.

Pensé il y a près de vingt ans, le concept de « BGE Ville » propose des actions concrètes en réponse aux freins à l'initiative identifiés dans ces quartiers : des freins culturels pour le porteur (« ce n'est pas pour moi »), à l'impossibilité matérielle (« on n'a pas les moyens »), en passant par un changement de regard sur le potentiel économique de ces quartiers (« ce ne sont pas de vraies entreprises »).



1



2

EN IMAGES

À NOS CÔTÉS DEPUIS 35 ANS !

PARTENAIRES, CHEFS D'ENTREPRISES, PORTEURS DE PROJETS, ÉTAT, COLLECTIVITÉS, ILS NOUS FONT CONFIANCE DEPUIS 35 ANS. VÉRITABLE ÉCOLE DE L'ENTREPRENEURIAT, BGE MOBILISE AUTOUR DE LA CRÉATION ET DU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES LES DIFFÉRENTS ACTEURS ET LES DISPOSITIFS EXISTANTS.



3



4



5

1 Jean-Luc Vergne accueille Patrick Kanner lors de l'Assemblée Générale du Réseau BGE. 2 Près de 200 personnes réunies pour les Master Class du Réseau. 3 Témoignages, parcours, échec, réussite : table ronde et échanges avec des entrepreneurs accompagnés par BGE. 4 Rencontres Entrepreneuriat et Quartiers avec le CGET et la Caisse des Dépôts. 5 Présidents des réseaux d'accompagnement, fondateurs du Réseau BGE et partenaires.



EMPLOI les TPE à la rescousse ?

IL Y A DU POTENTIEL EN TERMES D'EMPLOI AU SEIN DES TPE. UN POTENTIEL RÉCEMMENT MIS EN LUMIÈRE VIA LE PLAN « TOUT POUR L'EMPLOI » DU PREMIER MINISTRE, MANUEL VALLS, QUI PROPOSE DE LEVER UN CERTAIN NOMBRE DE RÉTICENCES DES CHEFS D'ENTREPRISE À L'EMBAUCHE PRINCIPALEMENT EN SIMPLIFIANT LEURS DÉMARCHES. UN BON DÉBUT MAIS MALHEUREUSEMENT INSUFFISANT... CES MESURES ADMINISTRATIVES NE SUFFIRONT PAS À CRÉER PLUS D'EMPLOIS AU SEIN DES PETITES ENTREPRISES CAR ELLES N'AGISSENT PAS DIRECTEMENT SUR LE NOEUD DU PROBLÈME.

Jusqu'à très récemment, les TPE étaient absentes du débat public sur l'emploi. Un point difficile à comprendre au regard de leur poids dans le tissu économique français actuel. Quelques chiffres pour cerner leur importance : en France, les TPE réalisent 477 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 168 milliards d'euros de valeur ajoutée, soit respectivement 13 % et 17 % du champ national. Elles sont pourvoyeuses d'emplois : 2,3 millions de personnes soit 20% des salariés travaillent au sein d'une TPE. Non délocalisables, les TPE sont une ressource essentielle pour maintenir le dynamisme économique et social des territoires.

Un constat qui cache, pourtant, une réalité plus contrastée : 55% d'entre elles n'ont pas de salarié et le chiffre d'affaires qu'elles génèrent est souvent peu élevé. Une TPE non employeuse sur deux réalise moins de 41 400 euros de chiffre d'affaires et dégage une valeur ajoutée inférieure à 16 000 euros¹. Conséquence : impossible pour elles de financer ne serait-ce que l'équivalent d'un SMIC.

50 % DES TPE N'EMBAUCHERONT PAS SI ELLES NE SONT PAS ACCOMPAGNÉES
2,3 millions de salariés : à quelle condition peut-on faire augmenter ce nombre ? Pour créer concrètement des emplois, les TPE doivent faire grossir leurs chiffres d'affaires. Au sein du vivier BGE, une enquête montre que si 20% des TPE embauchent seules et de façon spontanée,

50% n'embaucheront pas si elles ne sont pas accompagnées². Face à cette analyse, BGE mobilise des ressources pour créer un écosystème vertueux autour des TPE en les insérant dans des stratégies de développement local avec les collectivités, les grandes entreprises et les PME. BGE développe également des outils nécessaires à leur développement, notamment commercial : outils de mise en réseau et d'accès à l'expertise

LE RÉSEAU POUR BOOSTER SON POTENTIEL COMMERCIAL

Les chefs de petites entreprises ont besoin de sortir de leur isolement. Se mettre en réseau leur permet de créer de nouvelles opportunités de business et générer ainsi concrètement du chiffre d'affaires. Cela leur permet également de mutualiser les ressources pour avoir accès à

Le développement des TPE passera par leur ancrage dans leur territoire. Le territoire apporte à l'entreprise des opportunités de liens : coopération, sous-traitance, relations avec les centres de recherche et de formation, implication de la population et des collectivités locales...



MICROOUVERTÀ...

FRANÇOIS ASSELIN PRÉSIDENT DE LA CGPME

IL FAUT CRÉER DES SERVICES QUI N'EXISTENT PAS SUR LE MARCHÉ

Pour développer leur chiffre d'affaires, les TPE ont besoin d'être accompagnées. Mais de quelle manière ? François Asselin, le nouveau président de la CGPME (Confédération Générale du Patronat des Petites et Moyennes Entreprises), apporte son éclairage sur ce point. Interview.

AU-DELÀ DE L'ASPECT RÉGLEMENTAIRE, Y A-T-IL UNE AUTRE FAÇON DE CRÉER DE L'EMPLOI DANS LES TPE ?

La préoccupation d'un entrepreneur est de savoir comment il va développer et pérenniser son activité. Il faut qu'il crée des services qui n'existent pas sur le marché et qu'il crée la demande pour, sans arrêt, être en mouvement. En développant son activité, il pourra alors embaucher. Et pour pérenniser son embauche, il faut qu'il ait un coup d'avance pour faire en sorte que le carnet de commande continue à se remplir. C'est un cercle vertueux.

COMMENT PERMETTRE AUX TPE-PME DE DÉVELOPPER LEUR FORCE COMMERCIALE ?

La difficulté des TPE-PME est d'arriver à recruter des candidats à forts potentiels. Quand elles embauchent, c'est dans un esprit de durabilité et de stabilité. Les entreprises développent leurs forces de vente lorsqu'elles savent qu'elles peuvent atteindre le chiffre d'affaires qu'elles se sont fixé, c'est-à-dire si elles sont assurées d'être sur un marché porteur. Pour l'instant, elles ont une marge trop faible pour réellement investir dans l'embauche.

COMMENT LA CGPME AIDE-T-ELLE SES ADHÉRENTS DANS CE SENS ?

Nous avons comme adhérents à la fois des start-up innovantes et des entreprises issues de l'économie traditionnelle. Une de nos missions est de faire rencontrer ces deux mondes, via des ateliers communs sur des cas pratiques. Par exemple,

une opticienne qui participait à l'un de ces ateliers a découvert qu'elle avait la possibilité d'utiliser des outils portables pour faire des corrections de vue hors de son point de vente et élargir sensiblement sa clientèle. En parallèle, nous avons mis en place des partenariats avec des mairies et des associations de commerçants pour permettre aux commerçants indépendants de mutualiser les outils numériques qu'ils n'ont pas les moyens de s'offrir, et ainsi atteindre leur relation avec eux. Le travail de la CGPME, c'est aussi aller chercher des "pépites" dans les territoires, de les mobiliser à l'export et nos résultats en la matière sont remarquables.

l'expertise et bénéficier de services souvent réservés aux grandes entreprises. C'est enfin un moyen de développer des stratégies de groupes pour répondre par exemple à des appels d'offres et de s'organiser en filière.

L'EXPERTISE RH POUR RECRUTER EFFICACEMENT

Il est essentiel de donner aux TPE l'accès à l'expertise RH pour les aider dans leur recrutement. Dans les faits, les TPE ne sont pas toujours en mesure d'évaluer et de qualifier leurs besoins. Elles choisissent souvent la solution de facilité comme le recrutement d'une personne proche de leur environnement personnel ou familial. Une démarche qui n'est pas des plus judicieuses au vu des enjeux liés à une embauche dans une structure de petite taille.

UN ACCÈS À DES INFORMATIONS QUALIFIÉES POUR GAGNER DU TEMPS

Autre frein à l'embauche pour ces chefs d'entreprises : accéder à une information qualifiée sur les différentes aides publiques disponibles, les contrats existants, les formations des salariés et les financements adéquats... La plupart des dirigeants de TPE n'ont ni le temps, ni les ressources pour s'informer correctement sur ces sujets. Perçue comme trop compliquée et trop risquée, l'embauche du premier salarié est souvent abandonnée.

À PROPOS DE

LA CGPME

1 650 000 ENTREPRISES REPRÉSENTÉES.
200 BRANCHES PROFESSIONNELLES
ET SYNDICATS DE MÉTIERS (INDUSTRIE,
SERVICES, COMMERCE, ARTISANAT)

CRÉER DU LIEN ENTRE LES TPE ET LES TERRITOIRES

Les TPE sont un ensemble d'unités hétérogène et diffus. Il est essentiel d'organiser des systèmes qui permettent de leur « parler », de créer des espaces de dialogues avec elles. C'est tout l'enjeu des communautés de créateurs animés par BGE, qui en s'appuyant sur leur ancrage territorial et les outils numériques réunissent des milliers de dirigeants. C'est également le cas des « ateliers TPE » de BGE, qui depuis juillet 2014 rassemblent des entrepreneurs et des représentants des institutions publiques. Le but : faire entendre leur voix sur des sujets concrets et trouver des solutions pour lever, collectivement, les freins à leur développement.

LES CHIFFRES



50%

DES TPE SONT PRÊTES À
EMBAUCHER SI ELLES SONT
ACCOMPAGNÉES DANS
LEUR DÉVELOPPEMENT²



2,3 MILLIONS

LES TPE EMPLOIENT
2,3 MILLIONS DE SALARIÉS
EN ETP, SOIT PRÈS DE 20%
DES SALARIÉS EN FRANCE.



40%

DES RECRUTEMENTS
ENVISAGÉS PAR
LES DIRIGEANTS DE TPE
SONT SUR DES PROFILES
COMMERCIAUX²

(1) INSEE Focus, Les très petites entreprises, 2 millions d'unités très diverses, N°24, Mars 2015
(2) Enquête « Potentiel d'emploi dans les TPE » BGE - Arthur Hunt, été 2015

POUR LES TPE AUSSI, 1 + 1 = 3 !

PRENEZ PLUSIEURS DIRIGEANTS D'ENTREPRISE, METTEZ-LES EN RELATION, DONNEZ-LEUR LES BONS OUTILS ET VOUS OBTIENDREZ UNE BELLE DYNAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT ! C'EST PRÉCISÉMENT POUR ROMPRE L'ISOLEMENT DES DIRIGEANTS ET POUR LEUR DONNER DES OUTILS EFFICACES DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL QU'EST NÉ LE BGE CLUB. EXPPLICATIONS.

Les entrepreneurs ont besoin de rompre leur isolement, d'échanger, de partager avec leurs pairs les difficultés tout comme les bonnes pratiques. C'est d'autant plus vrai pour les dirigeants de petites structures, car faute de temps et de moyens humains, l'accès à l'information et à l'expertise leur est souvent plus laborieux.

CRÉER DU RÉSEAU ET DES RELATIONS

Le BGE Club a justement été créé pour répondre à ce besoin. Animé quotidiennement il permet aux chefs d'entreprises de développer des relations efficaces et bénéfiques avec d'autres professionnels, d'accroître leur réseau de façon qualifiée et de développer ainsi leur activité, directement ou via des partenariats entre pairs. Le BGE Club offre par exemple l'opportunité à des dirigeants de se mettre en réseau pour répondre à un appel d'offres à plusieurs mains, Il permet à d'autres de mutualiser des investissements. Il permet aussi de gagner en créativité en confrontant ses projets à d'autres réalités, d'autres stratégies et bonnes pratiques. Les chefs d'entreprises y trouvent également un accès permanent à des ressources qualifiées. Ils vont ainsi pouvoir se former à leur rythme et gagner en efficacité. Le club se déploie à la fois sous une facette digitale via une plateforme interactive et en mode « live » via des rencontres entre dirigeants d'entreprises.

LA FACILITÉ ET LA RAPIDITÉ DU NUMÉRIQUE

Chaque membre possède un accès personnalisé et sécurisé à la plateforme, sur laquelle il a accès à de nombreux outils et services :

- obtenir une réponse rapide et précise à ses questions grâce aux tchats avec des experts,
- accéder à des formations en ligne (e-learning) conçues pour professionnaliser les dirigeants au métier de chef d'entreprise,
- télécharger plus de 60 outils pratiques (outils de gestion de trésorerie, tableaux de bord de suivi, calendrier des échéances sociales et fiscales, etc.),
- développer son réseau et entrer en contact avec d'autres chefs d'entreprise grâce à l'annuaire en ligne

LA RICHESSE DES RENCONTRES PHYSIQUES

Chaque mois, des rencontres sont organisées localement. Leurs formats sont variés, mais toujours adaptés aux agendas surchargés des chefs d'entreprise : rencontres, petits déjeuners informatifs, soirées, ou encore speed-meetings. Les rencontres sont l'occasion d'échanger des points de vue, de partager des retours d'expériences, de faire le point sur les outils du moment, et de s'enrichir au contact d'experts et d'intervenants spécialisés, dans un climat convivial et détendu. Lors des speed meetings, ce sont des centaines d'entrepreneurs qui se retrouvent pour échanger coordonnées et opportunités de business. Ils se rencontrent successivement pendant un temps bref et chronométré, et ont le choix, d'entretenir par la suite les relations commerciales. Ces rendez-vous sont toujours un moment de motivation et de dynamique pour les entrepreneurs.



C'est lors d'un speed meeting organisé par BGE que j'ai trouvé mon premier client. Entrepreneur du coin comme moi il cherchait lui aussi à développer son réseau. Ce soir là il a trouvé un prestataire de confiance, et moi la confirmation que mes produits répondaient bien à un besoin du marché !

YOHANN MARLIÈRE,
FONDATEUR DE LINEN
DESIGN À LALLAING



Pour les
témoignages
en image

À RETENIR

BGE Club

C'EST UN RÉSEAU...

PHYSIQUE, POUR ROMPRE L'ISOLEMENT DES CHEFS D'ENTREPRISES, FAVORISER LES ÉCHANGES, DÉVELOPPER LEUR ACTIVITÉ

NUMÉRIQUE, ACCESSIBLE 24H/24H, 7J/7 POUR SE FORMER À SON RYTHME ET SANS CONTRAINTES

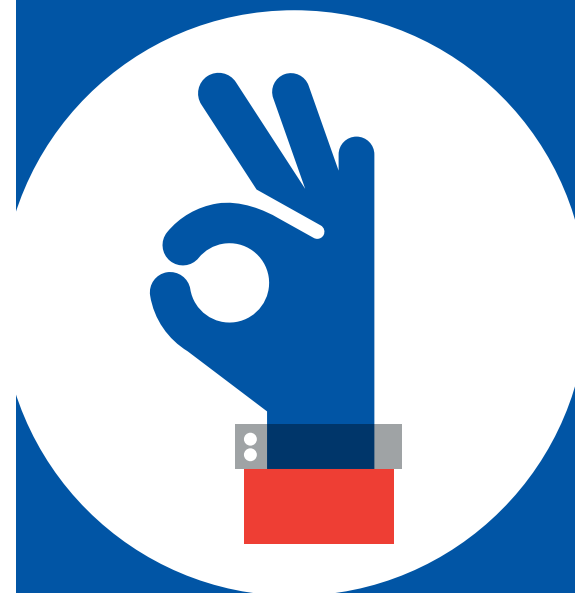
ANIMÉ, PAR DES PROFESSIONNELS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

LA PREUVE PAR 9



74%

DES ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES
PAR BGE SONT TOUJOURS EN ACTIVITÉ
AU BOUT DE 3 ANS.



82%

DES ENTREPRISES MEMBRES
DU BGE CLUB SONT
TOUJOURS EN ACTIVITÉ
AU BOUT DE 3 ANS.



26 500

ENTREPRISES SONT
ACCOMPAGNÉES CHAQUE
ANNÉE PAR BGE DANS
LEUR DÉVELOPPEMENT. TOUT
AUTANT D'ENTREPRENEURS
QUI SERONT DÉSORMAIS
CONNECTÉS ENTRE EUX GRÂCE
AU BGE CLUB.

MICROOUVERTÀ...

CHRISTIAN SAUTTER,
PRÉSIDENT DE FRANCE ACTIVE



TOUS DEUX ACTEURS HISTORIQUES DE L'ENTREPRENEURIAT EN FRANCE, QU'EST-CE QUI RAPPROCHE VÉRITABLEMENT FRANCE ACTIVE ET BGE ?

BGE et France Active partagent les mêmes valeurs : la solidarité, l'efficacité et la proximité. Tant de femmes, tant d'hommes peuvent créer leur entreprise, à condition d'être accompagnés pas à pas. Il n'y a pas de fatalité de la discrimination, de l'exclusion, du chômage, de l'assistance. Nos deux réseaux ont fait leurs preuves depuis des décennies sur le terrain, privilégiant le savoir-faire sur le faire-savoir.

Ce qui va encore plus nous rapprocher demain, c'est l'émergence d'un nouvel entrepreneuriat, particulièrement fort chez les jeunes des quartiers dits sensibles, qu'ils soient diplômés ou non. Pour les aider à passer de l'idée au projet, puis du projet à la création, enfin de la création à la réussite, nos équipes travaillent déjà ensemble en Auvergne, dans le Cher et ailleurs.

LE DÉVELOPPEMENT DES TPE EST UN ENJEU CRUCIAL AUJOURD'HUI SUR LEQUEL BGE SE MOBILISE FORTEMENT ; QUEL EST LE POSITIONNEMENT DE FRANCE ACTIVE SUR LE SUJET ?

La chaîne de l'accompagnement doit aller jusqu'à l'embauche du premier salarié et au-delà si nécessaire. À France Active, nous avons la double ambition de passer du financement de projets ponctuels à l'accompagnement de stratégies ambitieuses et réalistes, et de le réussir en travaillant davantage avec BGE et d'autres réseaux pour apporter sur la durée le meilleur service aux nouveaux entrepreneurs.

L'ÉCHODES RÉGIONS

#STRATÉGIE RH #DÉVELOPPEMENT Grands groupes et TPE

Pour rendre accessible aux TPE l'expertise de professionnels qualifiés, **BGE Indre** a créé le club RH. Communauté composée de DRH et d'entrepreneurs, grands groupes et TPE se retrouvent pour échanger pratiques et expériences et confronter leur besoin de recrutement. Ensemble, ils agissent pour l'emploi et constituent un réseau influent du département.

#IMMOBILIER D'ENTREPRISE #MUTUALISATION Un lieu de référence pour l'entrepreneuriat

Au cœur de la technopole TEMIS, **BGE Franche-Comté** offre aux entrepreneurs la possibilité d'asseoir leur activité dans un cadre de référence, stimulant et rassurant. TPE et PME ont la possibilité d'intégrer la pépinière et hôtel d'entreprises Temis Innovation. Véritable tremplin pour les jeunes entreprises qui se lancent, Temis innovation constitue un environnement de travail de plus de 3000 m² où elles bénéficient de services mutualisés : salles de réunion, accueil, permanence téléphonique, service courrier, matériel de bureautique... et surtout de conseils et d'un accompagnement personnalisé pour piloter leur entreprise.

#FORMATION #COMMERCIAL La force d'une équipe

En soutien aux entrepreneurs déjà installés, **BGE Pays de la Loire** a mis en place un programme de formation en groupe, la « Team ». A raison de 2 demies-journées par mois, pendant 6 mois, des chefs d'entreprise se retrouvent pour apprendre à développer leurs chiffres d'affaires. Ils rejoignent une « Team », gérée comme une véritable équipe commerciale, dans laquelle ils se challengent mutuellement et apprennent à travailler leur discours de vente et perfectionner leur posture commerciale.

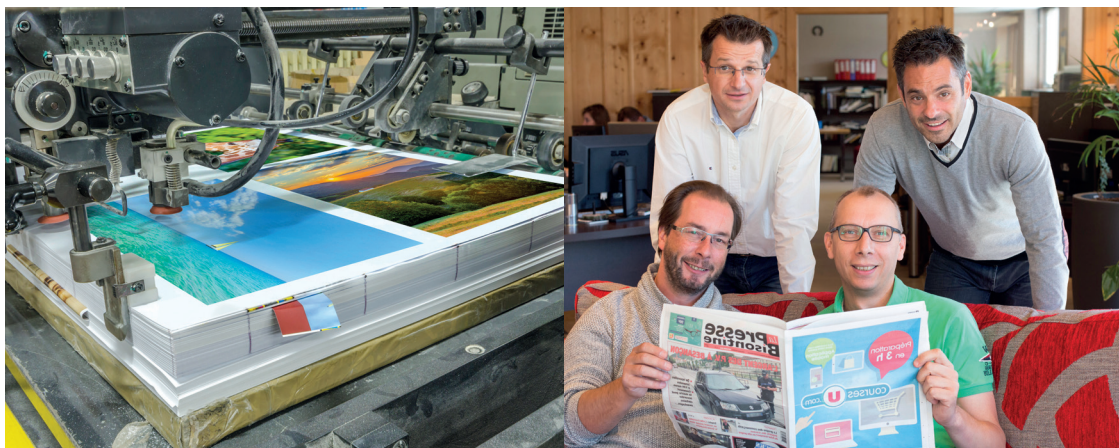
UN BOUQUET DE SERVICES DÉDIÉ À L'ENTREPRENEURIAT

LE BGE CLUB DANS NOTRE BOUQUET DE SERVICES



BGE Club = Espace de dialogue pour les institutions et les pouvoirs publics

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 mythe ou de magie dans leurs histoires mais de la volonté, de la prise de risque, et beaucoup de passion.



IMAGINER, CONCRÉTISER, PÉRENNISER

IL Y A DIX-HUIT ANS, JEAN-FRANÇOIS, ERIC, OLIVIER ET ERIC REMPORTENT LE TOUT PREMIER PRIX RÉGIONAL TALENTS BGE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE POUR L'ORIGINALITÉ ET L'AMBITION DE LEUR PROJET. PRÉCURSEURS, ILS SONT EN TRAIN DE CRÉER LE PREMIER MAGAZINE 100 % GRATUIT DE FRANCE. RETOUR SUR LA CRÉATION DE QUATRE VISIONNAIRES.

Le premier lundi de chaque mois, les habitants du Haut Doubs ont la chance de recevoir gratuitement dans leur boîte aux lettres le journal d'informations du département. À la création, en 1996, les quatre fondateurs avaient pour ambition d'informer les habitants de Morteau des soirées qu'organisait leur association. Très vite, les articles dépassent le cadre festif pour aborder des sujets plus vastes. À l'époque, avec un marché à pourvoir, l'accueil est favorable et le journal devient un incontournable de l'information locale.

Aléas et débrouillardise

Au départ, la maquette est confectionnée avec les moyens du bord et financée par des annonceurs, par « amitié ou par pitié », plaisante Jean-François, un des fondateurs. Ce sont des commerçants locaux, un assureur, et même l'Intermarché du coin qui se lancent les premiers... « Dans les années 90, les aides à la création d'entreprise étaient limitées. Nous avons reçu 10 000 francs de BGE via le concours Talents et 10 000 francs du dispositif public Défi Jeunes, qui récompensait les projets ayant une utilité sociale ou un caractère innovant. » Rien de plus ! « Aujourd'hui, les porteurs de projet bénéficient de vrais parcours d'accompagnement et se lancent armés jusqu'aux dents. » Jean-François se souvient également du premier retrait à l'imprimerie de nuit : « Arrivé sur place, je m'empare d'un exemplaire et là, surprise, la photo de couverture était toute noire ! ».

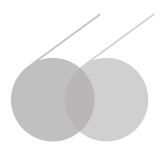
Succès en série

Cela ne compromet en rien le succès de C'est-à-dire, qui voit le lancement quatre ans plus tard d'un petit frère, La Presse Pontissalienne, à destination des habitants de Pontarlier, avec un modèle payant cette fois-ci. Un an plus tard, c'est La Presse Bisontine qui voit le jour, une

déclinaison du précédent pour les habitants de Besançon. Au total ce sont près de 35 000 numéros qui sortent de presse chaque mois.

Savoir écouter le marché

Dès les années 2000 l'entreprise évolue en groupe média, Publipresse, avec une activité élargie à la communication globale. « Il a été nécessaire de se diversifier pour assurer l'avenir et créer des emplois » précise Eric. « Et le marché de la communication est venu naturellement à nous. Nous avons eu des sollicitations pour la conception de supports et c'est en acceptant la demande que nous nous sommes structurés » ajoute Jean-François. Les 18 salariés ont été recrutés localement, avec plus ou moins de facilité selon les profils, notamment ceux spécifiques aux métiers du Web. Publipresse compte aujourd'hui vingt salariés et enregistre un chiffre d'affaires global de 2,5 millions d'euros. « Les vingt premières années étaient plutôt clémentes. Il faut maintenant écrire les vingt suivantes ! », conclut Eric.



**Aujourd'hui
avec près de 20
salariés, nous avons
des responsabilités. Nous ne
pouvons pas prendre les décisions
de la même façon que lorsque
nous étions les seuls concernés.
Il faut les sécuriser au maximum
et de ce fait le développement
prend plus de temps**



550

LIEUX D'ACCUEIL SUR
TOUT LE TERRITOIRE

CHACQUE ANNÉE



52 600

PARCOURS
D'ACCOMPAGNEMENT



17 000

ENTREPRISES CRÉÉES
OU REPRISES



PRÈS DE

30 000

NOUVEAUX EMPLOIS
GÉNÉRÉS

(EN) RÉSEAUX

WWW.BGE.ASSO.FR

TWITTER

@RESEAU_BGE

FACEBOOK

WWW.FACEBOOK.COM/PAGES/BGE