

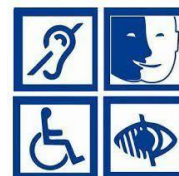


CONSEIL & FORMATION

POUR LES
ENTREPRENEURS

BGE
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

2026



PRÉSENTATION BGE	p. 3
ACCOMPAGNEMENTS SUR MESURE, INDIVIDUELS	
Marketing / Communication	
• Etude de marché – Stratégie commerciale	p. 6
• La communication	p. 7
Gestion / Comptabilité / Fiscalité	
• Les comptes prévisionnels	p. 9
Statuts	
• Les statuts juridiques, sociaux et fiscaux	p. 11
PARCOURS FORMATIONS/ATELIERS/RÉUNIONS COLLECTIVES	
Marketing / Communication	
• Les bases de l'étude de marché et du prévisionnel via le Modèle Canvas	p. 14
• Apprendre à créer son Plan de communication	p. 15
• Prospection et pitch commercial	p. 16
Gestion	
• Atelier Supernova - Un outil au service de votre entreprise -	p. 18
Formalités	
• Les formalités de la Micro entreprise	p. 20
PRÉSENTATION DES FORMATEURS	p. 21

Actions financées par :



Réussissez la création et le développement de votre entreprise avec BGE !

Gagnez en autonomie et montez en compétences avec l'offre conseil-formation pour les entrepreneurs proposée par BGE. Quel que soit votre projet et votre profil nous avons la solution adaptée à votre besoin.



« J'ai suivi une formation de 6 semaines en création d'entreprise et sans BGE je suis certaine que je ne me serai pas lancée. Ils m'ont rassurée, ils m'ont aidé à construire mon business plan, ils m'ont aussi présenté des interlocuteurs comme des banquiers et des assureurs et sans cet accompagnement, je n'en serai pas là aujourd'hui. »

Marie Billard – Cheval Pro (89)

Faites le choix de l'efficacité !
Comme Marie et les 49 000 personnes ayant suivi un parcours d'accompagnement / formation chez BGE en 2019.

Les 10 raisons de choisir BGE

1. Investissement durable

Acquérir des compétences entrepreneuriales transversales est un facteur clé pour créer une entreprise et réussir.

2. Qualité & expertise

BGE est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 40 ans. Toutes les structures BGE répondent au décret qualité de 2015 et sont référencées Datadock.

3. Expérience

Des formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés

4. Sur mesure

L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter à votre réalité et vos besoins (présentiel/distanciel, court / long, individuel / collectif...)

5. Proximité

550 lieux d'accueil vous sont proposés pour vous faciliter l'accès à la formation.

6. Compétences reconnues

Car certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel, BGE propose une gamme de certifications couvrant l'ensemble du chemin entrepreneurial.

7. Accompagnement dans la durée

Les conseillers-formateurs de BGE sont à vos côtés tout au long de votre parcours (en amont de la réflexion, pour accompagner la création, en aval pour sécuriser et développer votre activité).

8. Accès à des réseaux

Car il est important de bien savoir s'entourer, BGE vous fait bénéficier de ses réseaux d'entrepreneurs et de partenaires (experts, financeurs...) et vous ouvre la porte de ses clubs de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.

9. Financement attractif

L'ensemble des prestations de service de BGE est éligible au CPF.

10. Résultats

Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise (80 % de pérennité à 3 ans pour les entreprises créées après un accompagnement par BGE, contre 70 % pour la moyenne nationale).

Modalités de prise en charge

Que vous soyez salarié, indépendant, demandeur d'emploi ou agent de la fonction publique, de nombreux dispositifs peuvent vous permettre de financer vos formations (partiellement ou totalement). Notre équipe définira avec vous, au vu de votre situation, les modalités de financement envisageables et vous accompagnera dans toutes les démarches à effectuer.

Une équipe à votre écoute

- Vous hésitez entre plusieurs formations ?
- Vous souhaitez concevoir un parcours sur mesure ?
- Vous voulez en savoir plus sur les démarches à accomplir ?

Notre équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions.



ACCOMPAGNEMENTS SUR MESURE

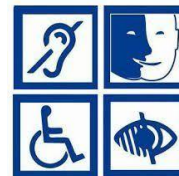


Nos usagers recommandent notre accompagnement





MARKETING /
COMMUNICATION



Etude de marché Stratégie commerciale

Objectifs de la formation

- Construire son étude de marché
- Segmenter son marché
- Se positionner par rapport à ses concurrents
- Etudier sa politique de prix
- Planifier les actions commerciales à mettre en œuvre
- Déterminer un Chiffre d'affaires cohérent et réaliste

Programme

- Etude du marché :
Marché et évolution du secteur : l'offre, la demande
La réglementation
Analyse de la concurrence
- Identification des marchés cibles
- Les prix de vente et tarifs :
recherche des fournisseurs et les conditions d'achat
détermination des coefficients, la marge, la TVA.
Calculs des coûts de revient et temps de production
- La commercialisation :
La Stratégie de Communication
Les canaux de distribution
La prospection
Argumentaire de vente
- L'objectif de chiffre d'affaires

Modalités d'évaluation

- Le conseiller valide chaque étape rédigée sur BGE Pro ® ou sur business model canvas

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie



Durée de la formation

Forfait accompagnement

Maximum 3 heures en présentiel
+ travail asynchrone (4 heures)



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou
LIMOUX : 7 rue du Cougaing
VISIO : ZOOM



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins. (Présentation p.x)

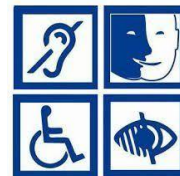


Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40

Financiers





La communication

Objectifs de la formation

- Définir les cibles
- Identifier les canaux de communication
- Choisir les outils et les moyens de communication
- Adapter les outils de communication à son activité et la cible en fonction du budget

Programme

- La cible et le message
Choix de la cible de communication
Adaptation du message
- Les canaux de communication :
Web (réseaux sociaux, Site internet...)
Print
Presse, radio
- les outils et moyens de communication
Inventaire des plus courants, leurs avantages et inconvénients, conseils pratiques pour élaborer une communication pertinente
- Mise en pratique :
Les objectifs de communication
Le budget
Le plan de communication
Identification des prestataires

Modalités d'évaluation

- Le conseiller valide chaque étape rédigée sur BGE Pro ® ou sur business model canvas



Financiers



Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie

Avoir une stratégie commerciale établie



Durée de la formation

Forfait accompagnement

Maximum 1 heure en présentiel
+ travail asynchrone (4 heures)



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou
LIMOUX : 7 rue du Cougaing
VISIO : ZOOM



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins. (Présentation p.x)



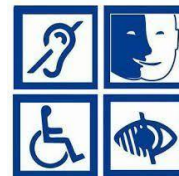
Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40





GESTION /
COMPTABILITÉ /
FISCALITÉ



Les comptes prévisionnels

Objectifs de la formation

Identifier l'ensemble des coûts

Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel

Elaborer :

- un compte de résultat prévisionnel,
- un plan de financement au démarrage, à trois ans
- et un plan de trésorerie

Définir le seuil de rentabilité

Programme

- Le plan de financement initial :
Inventaire de l'ensemble des coûts
Différence entre charges et investissements
Les financements envisageables
- Le Chiffre d'affaires prévisionnel
Les paniers moyens, estimation du nombre de clients
La saisonnalité de l'activité
- Le Compte de résultat prévisionnel
Le chiffre d'affaires sur 3 années
Les charges induites par le projet et le volume d'activité
Les cotisations sociales en fonction du niveau de rémunération et du statut social
- La Capacité d'Autofinancement
Les impôts en fonction des options fiscales choisies
Le calcul de la Capacité d'Autofinancement du projet
- Le Seuil de rentabilité
Les coûts fixes/ Les coûts variables
La marge - Le taux de marge
- Le Plan de financement à trois ans :
Les besoins matériels et immatériels
Capacité d'autofinancement
BFR et de FRNG / Besoin en trésorerie
Les différentes ressources possibles / la recherche de financement
Le coût du financement
- Le Plan de trésorerie
Encaissements et décaissements, le solde mensuel et le solde cumulé
L'anticipation et la gestion des difficultés de trésorerie

Modalités d'évaluation

- Le conseiller valide chaque étape rédigée sur Supernova ou BGE Pro[®]

Financiers



**Supernova
ou BGE Pro**[®]

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie

Avoir une stratégie commerciale établie



Durée de la formation

Forfait accompagnement

Maximum 6 heures en présentiel

+ travail asynchrone (6 heures)



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou

LIMOUX : 7 rue du Cougaing

VISIO : ZOOM



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins. (Présentation p.x)



Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40





STATUTS



Les statuts juridiques, sociaux et fiscaux

Objectifs de la formation

- Identifier les différents statuts et leurs logiques
- Choisir un statut adapté à soi et son projet
- Comprendre les charges sociales et le fonctionnement des organismes en fonction de la structure juridique.
- Connaître les aides existantes en fonction du statut juridique
- Effectuer les formalités d'immatriculation en fonction des structures juridiques

Programme

- Les statuts juridiques, sociaux et fiscaux :
Comparaison EI/Société
Comparaison Micro / Réel
Comparaison IRPP / IS
- Impact du choix du statut sur ma situation personnelle
- Les charges sociales.
- La formation professionnelle des dirigeants et créateurs
- L'ACRE
- les aides de Pôle Emploi en fonction du statut juridique
- La protection du chef d'entreprise (santé, prévoyance)
- Les règles générales du calcul du droit RSA en fonction du statut
- Focus sur la micro entreprise : les charges sociales et la fiscalité de la micro-entreprise
- Les formalités d'immatriculation

Modalités d'évaluation

- Le conseiller valide chaque étape rédigée sur Supernova ou BGE Pro[®]

Financiers



Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie

Avoir une stratégie commerciale établie



Durée de la formation

Forfait accompagnement

Maximum 1 heure en présentiel
+ travail asynchrone (1 heure)



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou
LIMOUX : 7 rue du Cougaing
VISIO : ZOOM



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins. (Présentation p.x)



Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40

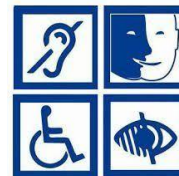


PARCOURS DE FORMATION





MODULES COURTS
MARTEKING et
COMMUNICATION



Les bases de l'étude de marché et du prévisionnel

Objectifs de la formation

- Construire son étude de marché
- Segmenter son marché
- Etudier sa politique de prix
- Planifier les actions commerciales à mettre en œuvre
- Déterminer un Chiffre d'affaires cohérent et réaliste

Programme

- Etude du marché :
Marché et évolution du secteur : l'offre, la demande
Identification des marchés cibles
- Les prix de vente et tarifs :
Recherche des fournisseurs et les conditions d'achat
Calculs des coûts de revient et temps de production
- La commercialisation :
La Stratégie de Communication
Les canaux de distribution
La prospection
- L'objectif de chiffre d'affaires

Modalités d'évaluation

- Le conseiller valide chaque étape rédigée sur le modèle Canvas

Financiers



**Business model
CANVAS**
Satisfaction 5,8/6

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie



Durée de la formation

Forfait formation et accompagnement

Formation collective de 3 heures en présentiel ou en distanciel selon session

+ travail asynchrone en autonomie

(4 heures)



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou
LIMOUX : 7 rue du Cougaing
VISIO : ZOOM



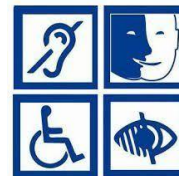
Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40



Apprendre à créer son plan de communication

Objectifs de la formation

- Définir les cibles
- Identifier les canaux de communication
- Choisir les outils et les moyens de communication
- Adapter les outils de communication à son activité et la cible en fonction du budget

Programme

7 étapes clés pour réussir un plan de communication :

- 1. Le diagnostic sur les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces de l'entreprise **pour vous aider à définir vos objectifs**
- 2. Vos objectifs de votre stratégie de communication **pour être au plus proche du résultat attendu !**
- 3. Vos cibles de prospects et clients **pour bien les connaître et adapter votre message !**
- 4. Vos messages **pour être sûr de parler le même langage !**
- 5. Vos outils et « Trucs et astuces, Liens pour aller plus loin » **pour aller plus loin !**
- 6. Votre plan de communication **car c'est mieux quand on est organisé !**
- 7. L'analyse de vos performances (reporting et suivi) **pour pouvoir ajuster et développer ses réussites !**

Modalités d'évaluation

- Le conseiller valide chaque étape rédigée sur le support fourni en séance.

Financiers



Le plan de communication
Satisfaction 5,7/6

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie



Durée de la formation

Forfait formation et accompagnement

Formation collective de 3 heures en présentiel ou en distanciel selon session

+ travail asynchrone en autonomie

(4 heures)



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou
LIMOUX : 7 rue du Cougaing
VISIO : ZOOM



Formateur

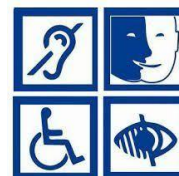
Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40





La prospection

Objectifs de la formation

- Définir les cibles
- Identifier et savoir choisir les outils et les moyens de prospection
- Préparer le suivi de sa prospection
- Analyser le bilan des actions de prospection

Programme

LA PROSPECTION

- 1- La prospection, c'est quoi ?
- 2- Définir vos objectifs
- 3- Réflexion sur la cible
- 4- Choisir les moyens de prospection
- 5- Le plan d'actions
- 6- Préparation en amont et pendant la prospection
- 7- Les suivis, relances et bilan

Modalités d'évaluation

- a. Le conseiller valide chaque étape rédigée sur le support fourni en séance.

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie



Durée de la formation

Forfait formation et accompagnement

Formation collective de 3 heures en présentiel ou en distanciel selon session

+ travail asynchrone en autonomie

(4 heures)



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou
LIMOUX : 7 rue du Cougaing
VISIO : ZOOM



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

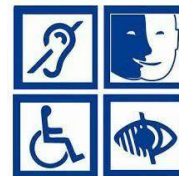
L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40

PROSPECTION

Satisfaction 5,7/6

Financiers





Le RDV commercial

Objectifs de la formation

- Préparer le RDV commercial
- Découvrir les besoins et les enjeux du RDV
- Conclure le RDV

Programme

LE RDV COMMERCIAL

- 1- La préparation du RDV
 - Découvrir son interlocuteur avec la méthode SONCAS
 - Présenter ses produits ou prestations avec la méthode CAB
 - Répondre aux objections avec la méthode CRAS
 - Conclure le RDV
- 3- Après le RDV, suivis, relances et bilan

Modalités d'évaluation

Le conseiller valide chaque étape rédigée sur le support fourni en séance.

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie



Durée de la formation

Forfait formation et accompagnement

Formation collective de 3 heures en présentiel ou en distanciel selon session

+ travail asynchrone en autonomie

(4 heures)



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou
LIMOUX : 7 rue du Cougaing
VISIO : ZOOM



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40

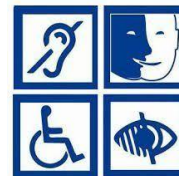
Financiers





**MODULES COURTS
GESTION**

Atelier Supernova - Un outil au service de votre entreprise -



Objectifs de la formation

Savoir utiliser le logiciel Supernova pour :

- Identifier l'ensemble des coûts
- Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel
- Elaborer :
 - un compte de résultat prévisionnel,
 - un plan de financement au démarrage, à trois ans
 - et un plan de trésorerie
- Définir le seuil de rentabilité

Programme

Présentation et démonstration du logiciel Supernova permettant de faire :

- Le plan de financement initial :
Inventaire de l'ensemble des coûts
Différence entre charges et investissements
Les financements envisageables
- Le Chiffre d'affaires prévisionnel
Les paniers moyens, estimation du nombre de clients
La saisonnalité de l'activité
- Le Compte de résultat prévisionnel
Le chiffre d'affaires sur 3 années
Les charges induites par le projet et le volume d'activité
Les cotisations sociales en fonction du niveau de rémunération et du statut social
- La Capacité d'Autofinancement
Les impôts en fonction des options fiscales choisies
Le calcul de la Capacité d'Autofinancement du projet
- Le Seuil de rentabilité
Les coûts fixes/ Les coûts variables
La marge - Le taux de marge
- Le Plan de financement à trois ans :
Les besoins matériels et immatériels
Capacité d'autofinancement
BFR et de FRNG / Besoin en trésorerie
Les différentes ressources possibles / la recherche de financement
Le coût du financement
- Le Plan de trésorerie
Encaissements et décaissements, le solde mensuel et le solde cumulé
L'anticipation et la gestion des difficultés de trésorerie

Modalités d'évaluation

- Le conseiller valide votre avancement lors des entretiens individuels

Financiers



SUPERNOVA
Satisfaction 5,8/6

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie
Avoir une stratégie commerciale établie

Avoir un accès internet (autonomie)



Durée de la formation

Forfait formation et accompagnement

3 heures en présentiel ou en visio selon session

+ travail asynchrone (6 heures ou plus selon projet)



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou
LIMOUX : 7 rue du Cougaing
VISIO : ZOOM



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



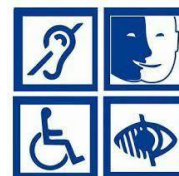
Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40





MODULES COURTS
FORMALITES



Les formalités de la Micro-entreprise

Objectifs de la formation

- Connaître les Formalités de la Micro-entreprise
- Poser vos questions sur les différentes thématiques

Programme

- Les conditions d'accès au régime de la Micro-entreprise (seuil de CA, activités exclues...)
- La protection du patrimoine
- Les aides à la création d'entreprise
- Le statut juridique et les obligations comptables
- Les charges fiscales
- Le volet fiscal : TVA et Impôts locaux
- La protection sociale
- Je déclare mon activité
- Je crée mes espaces en ligne
- Comment facturer
- Calendrier annuel des obligations fiscales et sociales
- Les conditions de sortie du statut de la Micro-entreprise

Modalités d'évaluation

- Le conseiller valide chaque étape par une question quiz

Financiers



Les formalités de la
Micro-entreprise
Satisfaction 5,7/6

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise en Occitanie
Avoir suivi les étapes du « Parcours du créateur » tel que l'étude de marché, le prévisionnel, etc... (facultatif si ce parcours est en cours ou envisagé avant l'immatriculation)



Durée de la formation

Forfait formation et accompagnement

3 séances en visio ou en présentiel selon les sessions de 1 heure à 1h30

+ travail asynchrone (1 heure)



Dates et lieux de la formation Entrées et sorties permanentes.

CASTELNAUDARY : 9 av. Pompidou
LIMOUX : 7 rue du Cougaing
VISIO : ZOOM



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au 04 68 94 16 40

Présentation de notre équipe BGE ouest audois

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins



Marie Jo Joulia

mj.joulia@bge-lc.fr

**Conseillère Formatrice
Référent qualité**

24 ans d'expérience en accompagnement et formations de créateurs / repreneurs d'activités, chefs d'entreprise, et financement de projets

Chantal Merlin

c.merlin@bge-lc.fr

**Conseillère Formatrice
Référent formation**

6 ans d'expérience en lien avec création entreprise.

Laurence Delmas

l.delmas@bge-lc.fr

**Conseillère Formatrice
Référente handicap
Gérante**

27 ans d'expérience en conseil, accompagnement, formations de créateurs / repreneurs d'activités, chefs d'entreprise

BGE OUEST AUDOIS

9 avenue Georges Pompidou
11400 Castelnaudary

04 68 94 16 40

contact@bgeoa.fr

www.bgeoccitane.fr

Organisme enregistré sous le
numéro d'activité N° 91 11 00984 11

