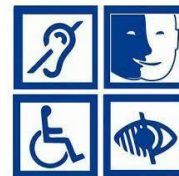




**CONSEIL &  
FORMATION**  
POUR LES  
ENTREPRENEURS

**BGE**  
**AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE**

**2024**



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

## 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 ?

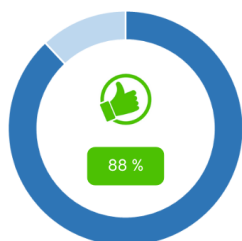
**Notre équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions.**



# ACCOMPAGNEMENTS SUR MESURE



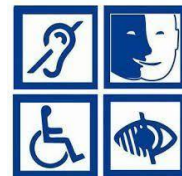
Nos usagers recommandent notre accompagnement





MARKETING /  
COMMUNICATION





# Etude de marché Stratégie commerciale

## Objectifs de la formation

- Savoir construire son étude de marché
- Savoir segmenter son marché
- Savoir se positionner par rapport à ses concurrents
- Savoir étudier sa politique de prix
- Savoir planifier les actions commerciales à mettre en œuvre
- Savoir 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)

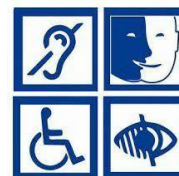


### Accessibilité

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

- Savoir définir les cibles
- Identifier les canaux de communication
- Savoir choisir les outils et les moyens de communication
- Savoir 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)



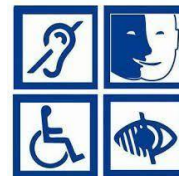
### Accessibilité

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
- Savoir calculer le chiffre d'affaires prévisionnel
- Savoir élaborer un compte de résultat prévisionnel
- Savoir définir le seuil de rentabilité
- Savoir élaborer un plan de financement initial et à trois ans
- Savoir élaborer un plan de trésorerie sur un an

### 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<sup>®</sup>

## Financiers



**Supernova  
ou BGE Pro**<sup>®</sup>

## 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)



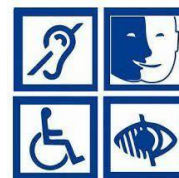
### Accessibilité

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

Savoir choisir un statut adapté à soi et son projet

Comprendre les charges sociales et le fonctionnement des organismes en fonction de la structure juridique.

Comprendre les aides existantes en fonction du statut juridique

Connaître 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<sup>®</sup>

## 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

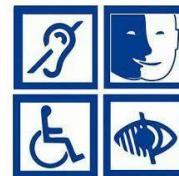


# PARCOURS DE FORMATION





**MODULES COURTS**  
**MARTEKING et**  
**COMMUNICATION**



# Les bases de l'étude de marché et du prévisionnel

## Objectifs de la formation

- Savoir construire son étude de marché
- Savoir segmenter son marché
- Savoir étudier sa politique de prix
- Savoir planifier les actions commerciales à mettre en œuvre
- Savoir 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

**Business model  
CANVAS**  
Taux de  
satisfaction 90 %

## 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



### 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

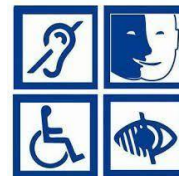
Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



### 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

- Savoir définir les cibles
- Identifier les canaux de communication
- Savoir choisir les outils et les moyens de communication
- Savoir 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**  
Taux de satisfaction 85 %

## 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



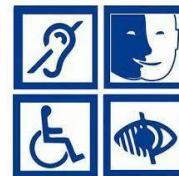
### Formateur

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 et pitch commercial

## Objectifs de la formation

- Savoir 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
- Préparer le RDV commercial
- Savoir découvrir les besoins et les enjeux du RDV
- Conclure le RDV

## 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

### LE PITCH COMMERCIAL

- 1- La préparation du RDV
- 2- Pendant le RDV
- 3- Après le RDV

## Modalités d'évaluation

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

## Financiers



**PROSPECTION et PITCH COMMERCIAL**  
Taux de satisfaction 84 %

## 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



**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
- Définir le seuil de rentabilité
- Elaborer un plan de financement initial et à trois ans
- Elaborer un plan de trésorerie sur un an

### 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**  
Taux de satisfaction 88 %

## 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 sur 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  
Taux de  
satisfaction 92 %

## 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**  
[castelnaudary@bgeoa.fr](mailto:castelnaudary@bgeoa.fr)

**Conseillère Formatrice**  
Réfèrent Formation

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

**Chantal Merlin**

[hva@bgeoa.fr](mailto:hva@bgeoa.fr)

**Conseillère Formatrice**

**6 ans d'expérience** en lien avec création entreprise.

**Laurence Delmas**

[castelnaudary@bgeoa.fr](mailto:castelnaudary@bgeoa.fr)

**Conseillère Formatrice**  
Réfèrent handicap  
gérante

**22 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

[castelnaudary@bgeoa.fr](mailto:castelnaudary@bgeoa.fr)

[hva@bgeoa.fr](mailto:hva@bgeoa.fr)

[www.bgeoccitane.fr](http://www.bgeoccitane.fr)

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

