



# BGE OUEST HERAULT

NOS FORMATIONS EN  
CREATION ET  
DEVELOPPEMENT  
D'ENTREPRISE



MAJ NOV 25

# Sommaire

## INTRODUCTION

- [Présentation de la BGE](#) P. 3
- [Référént Handicap](#) P. 4
- [Quels dispositifs pour vous aider à financer votre formation?](#) P. 5
- [Ateliers Pôle Emploi](#) P. 6

## CREEZ ET DEVELOPEZ VOTRE ENTREPRISE



[CREATEUR – Vos accompagnements sur mesure](#)

P. 7



[DIRIGEANT – Vos accompagnements sur mesure](#)

P. 16

## DEVELOPEZ DES COMPETENCES SPECIFIQUES – FORMATIONS COLLECTIVES



[Je développe ma stratégie commerciale et de communication](#)

P. 18



[J'améliore la gestion de mon entreprise](#)

P. 21



[Je me forme aux nouvelles technologies: transformation digitale de mon entreprise](#)

P. 24



[Langue étrangère](#)

P. 26

## NOS FORMATEURS

- [Nos formateurs - conseillers – Accompagnement sur mesure](#) P. 31
- [Nos formateurs externes](#) P. 34

## [CONDITIONS GENERALES DE VENTE](#)

P. 36

# 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 OUEST HERAULT.

Quel que soit votre projet et votre profil nous avons la solution adaptée à votre besoin.

**Stéphanie E.**

Stagiaire certifiée CCPE juillet 2025 – BEZIERS

*J'ai eu la chance de suivre la formation CCPE avec la BGE, et je ne peux que recommander leur professionnalisme, leur écoute et la qualité de leur suivi. Grâce à des ateliers clairs, des conseils concrets et un accompagnement personnalisé, j'ai pu structurer mon projet, prendre les bonnes décisions et avancer sereinement. Mention spéciale aux conseillers qui sont disponibles, bienveillants et réellement impliqués dans la réussite de chacun. Un vrai tremplin pour tout porteur de projet, débutant ou en reconversion. Merci à toute l'équipe de la BGE Ouest Hérault pour votre engagement !*

## Les 10 raisons de choisir BGE

### 1. Investissement durable

Vous formez pour faire réussir votre entreprise.

### 2. Qualité & expertise

BGE est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 40 ans répondant aux obligations de qualité fixées par la loi.

### 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 formation de conduite de projet entrepreneurial certifiante.

### 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

BGE vous fait bénéficier de ses réseaux d'entrepreneurs et de partenaires (experts, financeurs...) et vous ouvre la porte de son club de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.

### 9. Financement attractif

La plupart des prestations de service de BGE est éligible au CPF ou dispose de modalités de prise en charge.

### 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).

**Qualiopi**  
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
Actions de formation



### Notre équipe est 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 ?

Une question ? Contactez nous :  
[contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)  
ou par téléphone au 04 67 35 20 40



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

 [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)  04 67 35 20 40  
Lien vers nos conditions générales de vente :  
<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>



## VOUS ETES EN SITUATION DE HANDICAP et vous souhaitez intégrer l'une de nos formations ?

Nous sommes engagés dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap.

Prenez contact avec notre référent handicap ou signalez vous lors de votre 1<sup>er</sup> contact à la BGE. Nous évaluerons ensemble vos besoins pour vous permettre de suivre nos formations et mettrons en place les adaptations (pédagogiques, organisationnelles et matérielles) nécessaires.

Nous disposons de 3 **personnes référentes handicap qui vous sont dédiées.**



### **Agnès ROMATICO**

Directrice Adjointe en charge de la formation- Coordinatrice Réfèrent Handicap

[a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)

Tél : 06 85 05 33 54



### **Céline MARTINEZ**

Référente handicap BEZIERS

[c.martinez@bge-eo.fr](mailto:c.martinez@bge-eo.fr)

Tél 07 66 09 23 85



### **Thibaud AUDRY**

Réfèrent handicap SETE

[t.audry@bge-eo.fr](mailto:t.audry@bge-eo.fr)


Tél 06 51 78 38 05




En 2024, 444 personnes en situation de handicap, porteurs de projet ou chefs d'entreprise, ont été accueillies à la BGE OUEST HERAULT



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

 [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)

 04 67 35 20 40

Lien vers nos conditions générales de vente :

<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

# Quels dispositifs pour vous aider à financer votre formation?

QUELLE QUE SOIT VOTRE SITUATION, CONTACTEZ NOUS!  
NOUS VOUS ACCOMPAGNONS DANS LE MONTAGE DE DOSSIER AFIN DE MOBILISER  
LES FINANCEMENTS

## LE COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF)

Si vous avez au moins 16 ans (dérogation pour les apprentis de plus de 15 ans) et que vous exercez une activité professionnelle (salarié ou chef d'entreprise), vous bénéficiez d'un compte formation dès votre entrée sur le marché du travail et jusqu'à la date à laquelle vous faites valoir l'ensemble des vos droits à retraite. Ce compte s'alimente avec 500 euros crédités chaque année, à titre personnel, et cumulable jusqu'à un montant maximum de 5 000 euros. Il peut être utilisé pour financer votre formation en création d'entreprise et de nombreuses formations certifiantes diplômantes ou qualifiantes éligibles à une prise en charge via votre CPF



Rendez vous sur [www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr)

Vous y trouverez nos formations en création d'entreprise BGE (cf pages 13 à 16 de ce catalogue)

### Institutionnels



## DES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT POUR DE NOMBREUX PUBLICS

Vous êtes demandeurs d'emploi, reconnu travailleur handicapé, jeunes, bénéficiaires du RSA, issus des quartiers politique de la ville ...?

Nous sommes soutenus par de nombreux institutionnels qui selon votre situation peuvent financer votre formation à la BGE.

Rencontrons nous lors d'un entretien (gratuit)

Appelez nous au 04 67 35 20 40 ou par mail à [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr) pour prendre RDV

### Les Fonds d'Assurance Formation (FAF)



## LES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE Travailleur Non Salarié (TNS)

Vous êtes chef d'entreprise, artisan, commerçant, agriculteur, profession libérales, autoentrepreneur, en cotisant à la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP) chaque année vous ouvrez des droits à la formation.

Votre Fond d'Assurance Formation (FAF) pourra ainsi intervenir pour prendre en charge sous conditions vos formations à la BGE

Agnès ROMATICO se tient à votre disposition au 06 85 05 33 54 ou par mail [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr) pour vous appuyer dans vos démarches.

### Les opérateurs de compétences

#### OPCO



## LES SALARIES (dirigeant d'entreprise ou salarié d'une entreprise)

Pour financer vos projets de formation, de multiples solutions de financement vous sont proposées par votre OPCO, OPérateurs de COmpétences.

Agnès ROMATICO se tient à votre disposition au 06 85 05 33 54 ou par mail [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr) pour vous appuyer dans vos démarches.



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

📧 [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr) ☎️ 04 67 35 20 40  
Lien vers nos conditions générales de vente :  
<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

# ÊTRE ACCOMPAGNÉ POUR DÉVELOPPER SON ENTREPRISE

Être chef d'entreprise implique de nombreuses responsabilités et compétences, **ÊTRE ACCOMPAGNÉ** permet de bénéficier d'une expertise complémentaire, d'outils pour améliorer le pilotage de son activité, d'informations en termes de veille économiques et administrative.

Parce que votre entreprise évolue et se doit de s'adapter à son environnement et aux aléas du marché, **NOUS SOMMES LÀ** pour faire un bilan régulier afin de consolider et d'assurer la bonne santé de votre entreprise, pour étudier des opportunités d'évolution ou encore vous conseiller sur les démarches à effectuer.

[Détails en page 15](#)

## PILOTAGE – BILAN – GESTION



- Besoin de revoir le fonctionnement de l'entreprise, les exigences fiscales et sociales
- Mise à jour en termes d'obligations administratives (déclarations, RGPD, ...)
- Besoin de nouveaux outils pour piloter l'activité
- Faire un bilan en termes de seuils, de seuil de rentabilité, ...

## COMMUNICATION – RECHERCHE DE CLIENTS



- Revoir son positionnement et son offre face à la concurrence, lancer une nouvelle activité, ...
- Développer l'activité commerciale : trouver de nouveaux clients, améliorer ses techniques de vente, démarcher, fidéliser la clientèle,...
- Développer la communication : développer sa présence sur internet: réseaux sociaux, référencement, nouvelles actions de communication, ...

## EVOLUTION DE L'ENTREPRISE – RECHERCHE DE DÉVELOPPEMENT



- Consolider sa situation financière (ex.: faire un prévisionnel, monter un dossier de financement, gérer les flux de trésorerie,...)
- Faire évoluer son entreprise (ex.: recruter des collaborateurs, changer de forme juridique, recherche d'un local,...)
- Enregistrer une nouvelle activité, un conjoint collaborateur, ...

## MISE EN RÉSEAU ET RECHERCHE DE PARTENAIRES ET PAIRS



- Développer son réseau professionnel (ex.: rencontres entre pairs, présentation de l'entreprise dans des réseaux de professionnels)
- Participation à des ateliers et événements réseautage
- Mise en relation entre potentiels partenaires

# FORMATIONS COLLECTIVES COURTES

## MONTEZ EN COMPÉTENCES POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

*Vous le savez, chaque jour apporte son lot de surprise, être chef d'entreprise demande un constant renouvellement; l'apprentissage et le développement de compétences clés vous permet de faire sereinement face à demain. Découvrez nos thèmes de formation:*

### JE DEVELOPPE MA STRATEGIE COMMERCIALE ET DE COMMUNICATION

- Définir sa stratégie de communication, se former au marketing et améliorer ses techniques de ventes
- Je communique sur le web et me forme à l'utilisation des réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube)



### J'AMELIORE LA GESTION DE MON ENTREPRISE

- Maitriser la dimension juridique et réglementaire de mon entreprise : Micro entreprise, RGPD,

### JE ME FORME AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES: TRANSFORMATION DIGITALE DE MON ENTREPRISE

- Je digitalise mon entreprise
- Je crée mon site vitrine



### OU ENCORE...

- Je me forme en Anglais.

# SE FORMER POUR CREER OU REPRENDRE SON ENTREPRISE



# CONSTRUIRE ET CONDUIRE UN PROJET ENTREPRENEURIAL - CCPE

Autorité de certification BGE Réseau

Date d'échéance de l'enregistrement : 15-09-2026  
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5508/>  
 Autorité certificatrice BGE RESEAU

55 candidats à la certification en 2025 (dont 62 %  
 de femmes)  
 80 % ont été certifiés

## Objectif de la formation

Doter tout porteur d'un projet de création/ reprise d'entreprise, des compétences nécessaires à la structuration et à la conduite de son projet.

### Objectifs pédagogiques

1. Mesurer l'adéquation Personne Projet
2. Réaliser une étude de marché
3. Choisir les outils de communication
4. Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
5. Etablir un budget prévisionnel et financier
6. Analyser les impacts des choix juridiques et fiscaux
7. Présenter son projet entrepreneurial à des tiers

 10h de démarches  
 tutorées terrain

## Modalités d'évaluation

Elaboration d'un business plan sur le projet de création/reprise d'entreprise  
 Evaluation des compétences entrepreneuriales à travers une présentation écrite et orale du projet par le stagiaire devant un jury de professionnels avec délivrance d'une certification inscrite au Répertoire Spécifique.

Cette certification ne peut faire l'objet d'une validation partielle et repose sur 10 compétences.

Il n'existe pas d'équivalence existante à la certification

A l'issue de la formation, une attestation de compétences vous sera délivrée.

## Résultats attendus

À l'issue de la formation, vous disposerez :

- ✓ d'une vision complète de votre projet d'entreprise tant sur la partie économique (étude de marché, marketing, commercial, communication) que sur le volet financier (Chiffre d'affaires et charges de l'entreprise, plan de financement de démarrage, seuil de rentabilité ....).

## Modalités pédagogiques

### METHODES PÉDAGOGIQUES

Cours exposés théoriques

Réflexions et mises en situation sur votre projet ou votre entreprise

Activités, co-développement et ateliers

Travail encadré à l'extérieur de la classe

### MOYENS MATÉRIELS

Bureau virtuel (BGE Pro) et supports pédagogiques

Bureau virtuel avec accès à des outils et une plateforme pédagogique

numérique LMS outil de business plan BGE PRO

Salle de formation équipée - Vidéo projecteur - Paper board

## Tarifs : 3 000€ net de taxe (financement possible sous réserve d'éligibilité)

## Financement


Retrouvez cette formation sur votre compte personnel de formation :

<https://urlr.me/Pbnm1>



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

 [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)

 04 67 35 20 40

Lien vers nos conditions générales de vente :

<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

### Public

Tout public et tout secteur d'activité

### Prérequis :

- Avoir un projet de création reprise d'entreprise
- Lire écrire et parler le français
- Effectuer les opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques

### Modalité et délai d'admission

Entretien préalable obligatoire (présentiel ou distanciel) avec l'un de nos conseillers pour réaliser un diagnostic de votre projet de création. Inscription obligatoire via votre CPF respectant le délai de rétractation.

Délai d'accès: 3 mois de délai d'accès)

**Durée de la formation :** 95 heures dont 8 h en entretiens individuels avec votre conseiller formateur dédié

### Dates et lieux de la formation :

Nous organisons environ une session tous les deux mois soit sur Sète soit sur Béziers avec un nombre de places limités

Renseignements auprès de la responsable formation AGNES ROMATICO par mail [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)

### Lieux de la formation :

La formation peut selon la programmation se dérouler sur Sète ou sur Béziers dans nos locaux :  
 -14 Quai du pavovis d'or, 34200 SETE  
 -5 rue Paul Langevin 34500 BEZIERS

### Formateurs - Accompagnement sur mesure.

Nos conseillers formateurs sont des experts reconnus du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Retrouvez les en page formateurs ou sur notre catalogue de formation complet [www.bgeouestherault.fr](http://www.bgeouestherault.fr)

### Accès à personne en situation de handicap

BGE OH est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour adapter notre approche et notre pédagogie, lorsque cela est possible, à chaque situation de handicap.

**Retrouvez les coordonnées de nos référents handicap page 4 de ce catalogue ou sur le lien suivant:**  
[www.bgeouestherault.fr/3359-2/](http://www.bgeouestherault.fr/3359-2/)



# CCPE - A mon rythme (distanciel individuel)



## Objectifs de la formation

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Rechercher les textes réglementaires
- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Choisir des outils de communication
- Etablir un prévisionnel économique et financier
- Choisir son statut
- Planifier les démarches administratives pour la création
- Présenter un projet à l'oral

## Programme

### Mesurer l'adéquation personne-projet:

- Projet professionnel, projet de vie
- Forces /Faiblesses, compétences du dirigeant

### Réaliser une étude de marché

- Outils étude de marché, concurrence, fournisseurs
- Besoin client, réglementation activité

### Préfigurer une stratégie marketing et commerciale

- Positionnement de l'entreprise
- Segmentation du marché
- Stratégie marketing et commerciale
- Chiffre d'affaires prévisionnel

### Choisir des outils de communication

- Objectifs communication, principes de communication et missions communication
- Identité visuelle
- Stratégie communication et messages / Supports
- Communication sur le web

### Etablir un prévisionnel économique et financier

- Le plan de financement, le compte de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie.
- Plan de recherche économique et financier

### Choisir le statut

- Les statuts juridiques; régimes d'imposition, protection sociale dirigeant
- Organisation future et démarches création

### Présentation de projet

- Argumentaire projet, pitch entrepreneur, business plan, soutenance orale

### Nature des travaux demandés

Le stagiaire sera amené à produire des documents en lien avec son projet de création d'entreprise : un business model Canvas, un recueil de données sur le marché, un prévisionnel économique et financier, un plan d'actions, une liste des démarches de création... pour une durée estimée à 87 heures.

Des quizz tout au long du parcours.

Découpage et temps détaillés au verso.

### Modalités d'évaluation

Les productions de l'entrepreneur permettent d'apprécier sa compréhension et l'acquisition des compétences visées : construction d'un plan d'action, d'un plan de communication, formalisation du modèle économique, réalisation du prévisionnel

- Des évaluations des acquis en cours de formation (exercices, quizz).
- A l'issue du parcours de formation, le candidat présentera un livrable (business plan) à un jury en vue d'obtenir la certification
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant à chaud (questionnaire en ligne)
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant à froid (questionnaires en ligne)

### Modalités d'assistance pédagogique

La formation alterne des séquences asynchrones à distance et un tutorat sous forme de rdv individuels. Un formateur réalise un suivi des questions sur la plateforme LMS par mail ou téléphone (soit 48h maximum).

Modalité de l'assistance technique :

Par mail : [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)

Par téléphone 04 67 35 20 40

Réponse en 48h maximum (hors weekend)

76 candidats en 2024

82 % des candidats  
présents au jury ont  
été certifiés



**Satisfaction** 9/10



**Tarif : 2000 €**

Formation prise en charge CPF

L Lien direct CPF : <https://urls.fr/yf0kix>

Pour toute information complémentaire,  
contactez-nous !

[contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)



## Format

Parcours 100% en ligne individuel



## Public

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise quel que soit le secteur d'activité

Tout entrepreneur qui a besoin de consolider son entreprise



## Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Réaliser les quatre opérations de base en arithmétique
- Utiliser couramment les outils bureautiques



## Matériel nécessaire

- Avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance : ordinateur, connexion Internet et webcam.
- Pack Office ou suite bureautique libre compatible Office
- Un casque est recommandé.
- Accès à l'outil Zoom ou xxx pour les rdv de tutorat si en distanciel



## Durée estimée de la formation

100 heures – entre 2 mois et 6 mois



## Dates la formation

Entrées et sorties permanentes  
Rapprochez-vous de votre BGE ou écrivez à : [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)



## Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez Agnès ROMATICO au 06 85 05 33 54 ou par mail à : [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr) pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.

## Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 21 mois pour accéder à la formation. Sous réserve de la prise en charge du financement.



## 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.

Programme				
Séquence	Objectif	Activités	Durées estimées en heures	planning
<b>Module 0</b>	<b>Accueil</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
1	Présentation des modules et des travaux attendus Présentation des outils et des personnes ressources	Vidéos & lecture	1heure	Avant le tutorat
2	<b>Lancement de la formation, Accueil</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 1</b>	<b>Mesurer l'adéquation personne-projet</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
3	Élaborer une description réaliste de son projet entrepreneurial en tenant compte du marché, des ressources et des enjeux. Définir des objectifs personnels et professionnels en lien avec un projet et s'assurer de leur faisabilité. Identifier et analyser les contraintes liées à l'activité et à un contexte personnel afin d'anticiper les impacts sur le projet. Repérer et valoriser les points forts d'un projet pour en renforcer la viabilité et la différenciation. Détecter les faiblesses d'un projet et envisager des actions pour en limiter les effets. Auto-évaluer les forces et les faiblesses en tant que porteur de projet et comprendre leur influence sur la réussite de l'entreprise. Construire un plan d'actions cohérent en tenant compte des atouts et des points d'amélioration identifiés.	Vidéos & exercices et quizz	7 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
4	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 2</b>	<b>Réaliser une étude de marché</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
5	Comprendre le marché et ses acteurs Identifier les règles et réglementations applicables à une activité Identifier le cadre réglementaire applicable à l'activité envisagée et en évaluer l'impact sur le projet. Vérifier la conformité légale et la capacité à exercer l'activité selon les exigences réglementaires en vigueur Effectuer une recherche documentaire pertinente sur le secteur d'activité	Vidéos & exercices et quizz	12 heures	Organisation libre
6	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
7	Analyser le marché et identifier les acteurs clés (concurrents, partenaires, clients, fournisseurs) influençant l'activité. Présenter de manière synthétique le projet entrepreneurial en mettant en avant son positionnement et ses enjeux.	Vidéos & exercices et quizz	6 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
8	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 3</b>	<b>Préfigurer la stratégie marketing et commerciale</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
9	Appliquer une méthodologie rigoureuse pour élaborer une stratégie marketing et commerciale. Calculer un chiffre d'affaires prévisionnel avec une méthode adaptée. Sélectionner des moyens commerciaux cohérents avec le projet et son secteur. Définir une cible prioritaire en lien avec l'offre de produits ou services. Déterminer un prix de vente en utilisant une méthode de calcul appropriée. Choisir une zone d'implantation en fonction des besoins et des spécificités du projet. Identifier les conditions essentielles à la réussite de la stratégie marketing et commerciale.	Vidéos & exercices et quizz	12 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
10	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
	<b>EVALUATION MI-PARCOURS</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
11	<b>Etat des lieux de l'avancement du parcours, évaluation des acquis et ajustement du plan d'actions</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 4</b>	<b>Choisir des outils de communication</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
12	Identifier les outils de communication adaptés pour promouvoir le projet. Sélectionner des outils de communication cohérents avec les objectifs et la cible visée. Repérer les médias et réseaux sociaux pertinents pour diffuser ses messages. Choisir un média et un réseau social en adéquation avec la stratégie de communication.	Vidéos & exercices et quizz	4 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
13	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
14	Rédiger des messages de communication adaptés aux supports de diffusion. Mettre en avant les points forts du projet à travers des messages clairs et percutants. Établir une identité visuelle complète et cohérente avec l'image du projet.	Vidéos & exercices et quizz	3 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
15	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 5</b>	<b>Etablir un prévisionnel économique et financier</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
16	Identifier les besoins financiers et les principales sources de financement du projet. Élaborer un plan de financement équilibré en listant les emplois et les ressources. Déterminer les principaux coûts et sources de revenus de l'activité. Réaliser un compte de résultat prévisionnel en respectant les exigences de l'exercice. Calculer avec précision le prix unitaire moyen d'un produit. Recenser et différencier les coûts fixes et variables supportés par l'entreprise. Expliquer et appliquer une méthode de calcul du seuil de rentabilité.	Vidéos & exercices et quizz	15 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
17	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
18	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 6</b>	<b>Choisir le statut de l'entreprise</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
19	Identifier les critères de choix d'un statut juridique et fiscal adapté au projet. Analyser les implications juridiques et fiscales du statut choisi sur la responsabilité, la situation personnelle et les objectifs de l'entrepreneur. Connaître et respecter la chronologie des étapes de création d'une structure juridique. Lister les démarches et formalités administratives nécessaires à la création de l'entreprise.	Vidéos & exercices et quizz	21 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
20	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 7</b>	<b>Présenter un projet entrepreneurial à l'oral</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
21	Présenter les éléments clés du projet : proposition de valeur, clientèle cible et taille du marché. Réaliser un pitch efficace en utilisant des arguments synthétiques et convaincants, avec une aisance orale. Mettre en avant la cohérence entre le porteur de projet et son entreprise en valorisant les atouts et motivations. Justifier le choix du statut juridique et du dirigeant en cohérence avec le projet. Décrire une méthodologie de gestion du projet structurée et adaptée au secteur et aux objectifs. Analyser concrètement les conditions de réussite et les atouts du projet entrepreneurial.	Vidéos & exercices	7 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
22	<b>Finalisation des productions</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
23	<b>Préparation de l'oral devant un jury</b> : Présentation orale du projet entrepreneurial de 10 minutes	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>

# LES ESSENTIELS DE LA CREATION REPRISE D'ENTREPRISE



55 stagiaires en 2025 dont 65 %  
de femmes

## Objectif de la formation

Structurer le projet de création ou reprise d'entreprise et évaluer ses conditions de faisabilité

### Objectifs pédagogiques

1. Réaliser une étude et analyse du marché
2. Concevoir et planifier une stratégie commerciale
3. Etablir un budget prévisionnel et financier
4. Analyser les impacts des choix juridiques et fiscaux

## Résultats attendus

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

Recueillir les informations nécessaires à une étude de marché et de la concurrence et analyser les résultats de cette étude pour définir sa clientèle, identifier et initier des partenariats possibles.

Acquérir les notions permettant le calcul d'un chiffre d'affaires prévisionnel, identifier les éléments constitutifs et acquérir la mécanique de construction d'un compte de résultat prévisionnel, d'un plan de financement, d'un plan de trésorerie et d'un seuil de rentabilité

Rechercher et identifier des sources de financements potentielles et acquérir les notions fondamentales permettant d'évaluer la viabilité du projet et savoir identifier les risques financiers du projet

Comparer les avantages et inconvénients des différentes formes d'entreprise et statuts du dirigeant, choisir la forme juridique de son entreprise adaptée à sa situation et à ses objectifs de développement et appréhender l'ensemble des démarches administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise.

## Modalités d'évaluation

Elaboration d'un plan d'action et/ou un business plan sur le projet de création/reprise d'entreprise

À l'issue de la formation, une attestation d'assiduité sera délivrée.

## Modalités pédagogiques

### METHODES PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, études de cas, mise en situation – 5 ateliers collectifs de 7 h et 6 h de RDV individuels

Pédagogie participative et entretiens individuels

### MOYENS MATÉRIELS

Bureau virtuel (BGE Pro) et supports pédagogiques

Salle de formation équipée – Vidéo projecteur - Paper board

**Tarif** : 1 735 € net de taxe (ou prise en charge totale sous réserve d'éligibilité)

## Financiers



Projet cofinancé par le Fonds Social Européen



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

✉ [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)

☎ 04 67 35 20 40

Lien vers nos conditions générales de vente :

<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

## Public

Tout public et tout secteur d'activité

## Prérequis :

- Avoir un projet de création reprise d'entreprise
- Lire écrire et parler le français
- Effectuer les opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques

## Modalité et délai d'admission

Entretien préalable obligatoire (présentiel ou distanciel) avec l'un de nos conseillers pour réaliser un diagnostic de votre projet de création. Inscription obligatoire via votre CPF respectant le délai de rétractation.

Délai d'accès: 3 mois de délai d'accès)

**Durée de la formation** : 41 heures dont 6 h en entretiens individuels avec votre conseiller formateur dédié

## Dates et lieux de la formation :

Nous organisons environ une session tous les 3 mois soit sur Sète soit sur Béziers avec un nombre de places limités

Renseignements auprès de la responsable formation AGNES ROMATICO par mail [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)

## Lieux de la formation :

La formation peut selon la programmation se dérouler sur Sète ou sur Béziers dans nos locaux :  
-14 Quai du pavoi d'or, 34200 SETE  
-5 rue Paul Langevin 34500 BEZIERS

**Formateurs** - Accompagnement sur mesure. Nos conseillers formateurs sont des experts reconnus du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Retrouvez les en page formateurs ou sur notre catalogue de formation complet [www.bgeouestherault.fr](http://www.bgeouestherault.fr)

## Accès à personne en situation de handicap

BGE OH est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour adapter notre approche et notre pédagogie, lorsque cela est possible, à chaque situation de handicap.

Retrouvez les coordonnées de nos référents handicap page 4 de ce catalogue ou sur le lien suivant: [www.bgeouestherault.fr/3359-2/](http://www.bgeouestherault.fr/3359-2/)

# PARCOURS 100 % DIGITAL

## « CRÉER SA REUSSITE AVEC BGE OH »



85 Stagiaires en 2025  
Dont 56 % de femmes

### Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Evaluer sa capacité à entreprendre
- Acquérir la méthodologie nécessaire pour mener à bien son projet de création ou de reprise d'entreprise (étude de marché, stratégie, plan d'actions commercial, prévisions financières, statut juridique fiscal et social, suivi de l'activité)

### Programme

#### 1. Lancement (80 mn)

**Classe Virtuelle** (1h) : Présentation du parcours et des outils de la formation  
**Temps de tutorat** (20mn) : Vérification des conditions de mise en œuvre de la formation

#### 2. Bilan personnel et cohérence personne projet (125 mn)

**Travail asynchrone** (95 mn) : outil de définition de projet, test et bilan personnel  
**Temps de tutorat** (30mn) : Correction et retour sur les exercices

#### 3. Etude de marché (325 min)

**Classe Virtuelle** (60mn) : L'étude de marché  
**Travail asynchrone** (195 mn) : Comment aborder son étude de marché/Les produits et services de mon entreprise/Approche client et méthode du persona/ Sourcing fournisseur/ Etude concurrence

**Temps de tutorat** (70mn) : Correction et retour sur les exercices

#### 4. Stratégie marketing et de communication (80 mn)

**Travail asynchrone** (60 mn) : Le marketing mix/ Comment communiquer sur son entreprise  
**Temps de tutorat** (20 mn) : Correction et retour sur les exercices

#### 5. Approche financière (295 mn) \*

**Classe Virtuelle** (60 mn) : Prévisionnel et plan de financement  
**Travail asynchrone** (175 mn) : Les prévisionnels financiers/Charges fixes et charges variables/ Outils SUPERNOVA et / ou BGE Pro/ Plan de financement  
**Temps de tutorat** (60 mn) : Correction et retour sur les exercices

#### 6. Approche juridique, fiscale, sociale (200 mn)

**Classe Virtuelle** (60 mn) : Zoom sur les structures individuelles et les sociétés  
**Travail asynchrone** (130 mn) : Les éléments de choix de son statut juridique/ Les différents statuts juridiques/ Les incidences fiscales et sociales  
**Temps de tutorat** (10 mn) : Correction et retour sur les exercices

#### 7. Plan d'action (180 mn)

**Classe Virtuelle** (60mn) : Comment écrire sa feuille de route  
**Travail asynchrone** (30 mn) : Rédaction de la feuille de route  
**Temps de tutorat** (90mn) : Correction et retour sur les exercices

### Résultats attendus

À l'issue de la formation, vous devez être capable d'évaluer votre capacité à entreprendre et vous connaîtrez la méthodologie pour mettre en œuvre votre projet de création reprise d'entreprise

### Modalités pédagogiques

#### METHODES PÉDAGOGIQUES

Collectifs en classe virtuelle via zoom  
Entretiens individuels en synchrone et travail asynchrone  
Apports théoriques  
Pédagogie participative  
Mise en situation sur cas du stagiaire  
Bureau virtuel et supports pédagogiques

#### MOYENS MATÉRIELS

Bureau virtuel (BGE Pro)  
Salle de formation ZOOM

### Modalités d'évaluation

- Entretiens individuels à distance
- Travail sur la plateforme pédagogique (BGE Pro)
- Travaux pratiques

À l'issue de la formation, une attestation d'assiduité sera délivrée.

#### ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE



Votre Conseiller formateur vérifiera avec vous que les conditions techniques sont réunies pour vous permettre de suivre la formation.  
Vous disposerez de son mail pour pouvoir le contacter pour toute question technique ou le parcours pédagogique

**Tarif : 918 €** (ou prise en charge totale sous réserve d'éligibilité : nous contacter )

**Financier :**  




Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

 [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)  04 67 35 20 40  
Lien vers nos conditions générales de vente :  
<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

### Public

Tout public et tout secteur d'activité

### Prérequis

Avoir un projet de création reprise d'entreprise

Être équipé d'un ordinateur avec connexion internet



### Modalité et délai d'admission

Entretien préalable obligatoire (présentiel ou distanciel) avec l'un de nos conseillers pour réaliser un diagnostic de votre projet de création reprise et vérifier les critères d'éligibilité

**Délai d'accès:** Nous animons plusieurs sessions chaque année ce qui devrait vous permettre d'intégrer une session au plus tard dans les 3 mois suivant votre demande.



### Durée de la formation

Formation 100% en distanciel sur une durée de 16 heures, dont 2h30mn de tutorat individualisé.

### Dates

Dates à définir en entretien de positionnement

Formation 100 % distanciel

### Formateurs - accompagnement sur mesure

Nos conseillers formateurs sont des experts reconnus du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Retrouvez les en page formateurs ou sur notre catalogue de formation complet [www.bgeouestherault.fr](http://www.bgeouestherault.fr)

### Accès à personne en situation de handicap

BGE OH est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour adapter notre approche et notre pédagogie, **lorsque cela est possible**, à chaque situation de handicap.

**Retrouvez les coordonnées de nos référents handicap page 4 de ce catalogue ou sur le lien suivant :**

[www.bgeouestherault.fr/3359-2/](http://www.bgeouestherault.fr/3359-2/)

# SE FORMER POUR LANCER ET DEVELOPPER SON ENTREPRISE



# STRATEGIES COMMERCIALE ET DE COMMUNICATION





6 stagiaires en 2025



# STRATEGIE COMMERCIALE



## Objectifs de la formation

- Identifier l'importance de la stratégie commerciale en entreprise
- Définir son marché, ses moyens et ses cibles
- Développer son offre marketing
- Développer son tableau de bord pour piloter son entreprise

### Programme

#### Jour 1

L'importance de la stratégie commerciale  
L'étude marché en amont  
Les moyens dont je dispose  
quelles sont mes cibles?

#### Jour 2

La création de mon plan marketing:  
Produits (services), Prix, Place, Promotion  
Anticiper l'avenir  
Mon tableau de bord



Public

Dirigeant d'entreprise ou porteur de projet de création ou reprise d'entreprise



Prérequis

aucun



### Modalité et délai d'admission

Entretien préalable obligatoire (présentiel ou distanciel) avec l'un de nos conseillers pour évaluer vos besoins et l'adéquation de la formation

Délai d'accès: max. 4 mois (sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement)



### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



### Dates et lieux de la formation

Nous organisons environ une session tous les 6 mois soit sur Sète soit sur Béziers avec un nombre de places limités  
Renseignements auprès de la responsable formation AGNES ROMATICO par mail [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)



Formation en présentiel  
5 rue Paul Langevin 34500 BEZIERS

### Formateur

Sébastien BERG

### Accès à personne en situation de handicap

BGE OH est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour adapter notre approche et notre pédagogie, **lorsque cela est possible**, à chaque situation de handicap.

**Retrouvez les coordonnées de nos référents handicap page 4 de ce catalogue ou sur le lien suivant:**  
[www.bgeouestherault.fr/3359-2/](http://www.bgeouestherault.fr/3359-2/)



## Résultats attendus

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- ✓ Identifier les éléments constitutifs d'une relation de qualité afin d'élaborer une démarche de planification d'actions en adéquation avec les besoins du client
- ✓ Mettre en œuvre et suivre un plan de développement commercial
- ✓ Savoir préparer un entretien de négociation en face à face et/ou au téléphone
- ✓ Savoir dénouer des situations difficiles



## Modalités pédagogiques

### METHODES PÉDAGOGIQUES

Power point du formateur  
SWOT et 4P  
Trame entretien découverte  
Apports théoriques, travail en sous-groupes, jeux de rôles et simulations, vidéos, échanges d'expérience

### MOYENS MATÉRIELS

Salle de formation équipée, Vidéo projecteur Ecran interactif  
Environnement BGE Mon Bureau Virtuel



## Modalités d'évaluation

- Tests de connaissances
- Jeux de rôles
- Quiz et exercices
- Pratique directe des outils et connaissances acquises en formation

A l'issue de la formation, une attestation d'assiduité sera délivrée



**Tarif** : 490 € net de taxe (ou prise en charge totale sous réserve d'éligibilité)



## Financeurs



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

✉ [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr) ☎ 04 67 35 20 40  
Lien vers nos conditions générales de vente :  
<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

# PROSPECTION ET RELATION CLIENT



6 stagiaires en 2025



## Objectifs de la formation

- Identifier l'importance de la vente et de la prospection en entreprise
- Organiser une prospection efficace
- Structurer sa négociation pour réaliser ses ventes.
- Développer sa capacité à gérer des clients difficiles

### Programme

#### Jour 1

La vente en entreprise  
Le besoin de prospection  
Comment prospecter  
L'importance de la communication  
Les étapes d'une vente  
Préparer ses outils

#### Jour 2

La découverte client  
Les motivations d'achat  
Les bases de discussions difficiles  
Gestion des clients difficiles  
Perpétuelle amélioration

## Résultats attendus

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- ✓ Identifier les éléments constitutifs d'une relation de qualité afin d'élaborer une démarche de planification d'actions en adéquation avec les besoins du client
- ✓ Savoir préparer un entretien de négociation en face à face et/ou au téléphone
- ✓ Savoir dénouer des situations difficiles

## Modalités pédagogiques

### METHODES PÉDAGOGIQUES

Power point du formateur  
Matrice SONCAS, Matrice SMART  
Trame entretien découverte – Apports théoriques, travail en sous-groupes, jeux de rôles et simulations, vidéos, échanges d'expérience, formation, action participative, intégration de vos outils, résultats, pratiques, interrogations

### MOYENS MATÉRIELS

Salle de formation équipée, Vidéo projecteur et écran interactif  
Environnement Mon Bureau Virtuel BGE  
Paper board

**Tarif** : 490 € net de taxe (ou prise en charge totale sous réserve d'éligibilité)

## Financiers



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

✉ [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr) ☎ 04 67 35 20 40  
Lien vers nos conditions générales de vente :  
<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

## Public

Dirigeant d'entreprise ou porteur de projet de création ou reprise d'entreprise

## Prérequis

Être immatriculé ou avoir un projet de création d'entreprise formalisé



### Modalité et délai d'admission

Entretien préalable obligatoire (présentiel ou distanciel) avec l'un de nos conseillers pour évaluer vos besoins et l'adéquation de la formation

Délai d'accès: max. 4 mois (sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement)



### Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Nous organisons environ une session tous les deux mois soit sur Sète soit sur Béziers avec un nombre de places limités  
Renseignements auprès de la responsable formation AGNES ROMATICO par mail [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)

Formation en présentiel



**Formateur**

Sébastien BERG

### Accès à personne en situation de handicap

BGE OH est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour adapter notre approche et notre pédagogie, **lorsque cela est possible**, à chaque situation de handicap.

**Retrouvez les coordonnées de nos référents handicap page 4 de ce catalogue ou sur le lien suivant:**  
[www.bgeouestherault.fr/3359-2/](http://www.bgeouestherault.fr/3359-2/)

# AMELIORER LA GESTION DE SON ENTREPRISE



# LE REGLEMENT GENERAL DE LA PROTECTION DES DONNEES RGPD



36 stagiaires en 2021<sup>2</sup>  
dernière date de formation

## Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectif :

- Comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux du RGPD
- Identifier les impacts pour l'entreprise et son système d'information
- Préparer son plan d'actions de mise en conformité

### Programme

#### 1. Comprendre le RGPD

Définir les « Données à Caractère Personnel » et la nécessité de les protéger, l'objectif et le périmètre du RGPD, les entreprises et les types de données concernés, les enjeux et les impacts pour l'entreprise, les impacts sur le système d'information de l'entreprise

#### 2. Comprendre les nouveaux principes de protection des données

Les nouvelles définitions introduites par le règlement européen, les nouveaux droits pour les personnes concernées, les risques juridiques et les sanctions qui pèsent sur l'entreprise, les nouvelles obligations pour le responsable des traitements et pour les sous-traitants, les nouvelles règles de gestion pour la Cybersécurité

#### 3. Définir un plan d'actions pour se mettre en conformité

La gouvernance des données, rôles et responsabilités, la protection des données à caractère personnel, les actions à prévoir pour se mettre en conformité, la démarche pour mettre en œuvre le plan d'actions

## Résultats attendus

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- ✓ Comprendre le RGPD et les impacts sur le système d'information de l'entreprise
- ✓ Comprendre les nouveaux principes de protection des données
- ✓ Définir un plan d'action de mise en conformité
- ✓ Comprendre le statut de conjoint collaborateur

## Modalités pédagogiques

### METHODES PÉDAGOGIQUES

Power point et modèles du formateur  
Echanges d'expérience, action participative, intégration des outils du stagiaire, résultats, pratiques, interrogations  
Interventions de partenaires experts

### MOYENS MATÉRIELS

Salle de formation équipée, Vidéo projecteur - Paper board - Application Zoom

## Modalités d'évaluation

- Tests de connaissances  
- Pratique directe des outils et connaissances acquises en formation

À l'issue de la formation, une attestation d'assiduité sera délivrée

**Tarif : 245 €** net de taxe (ou prise en charge totale sous réserve d'éligibilité)

**Financiers**



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

✉ [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr) ☎ 04 67 35 20 40  
Lien vers nos conditions générales de vente :  
<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

### Public

Dirigeant d'entreprise ou porteur de projet de création ou reprise d'entreprise

### Prérequis

Sans prérequis



### Modalité et délai d'admission

Entretien préalable obligatoire (présentiel ou distanciel) avec l'un de nos conseillers pour évaluer vos besoins et l'adéquation de la formation

**Délai d'accès:** max. 4 mois (sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement)



### Durée de la formation

1 jours / 7 heures



### Dates et lieux de la formation

Sous réserve d'un effectif suffisant la formation peut être réalisée en présentiel Dans les locaux de BGE BEZIERS ou SETE

Renseignements auprès de la responsable formation AGNES ROMATICO par mail [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)

### Formateur

Nos conseillers formateurs sont des experts reconnus du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Retrouvez les en page formateurs ou sur notre catalogue de formation complet [www.bgeouestherault.fr](http://www.bgeouestherault.fr)

### Accès à personne en situation de handicap

BGE OH est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour adapter notre approche et notre pédagogie, **lorsque cela est possible**, à chaque situation de handicap.

**Retrouvez les coordonnées de nos référents handicap page 4 de ce catalogue ou sur le lien suivant:**  
[www.bgeouestherault.fr/3359-2/](http://www.bgeouestherault.fr/3359-2/)

# Gérer et développer une micro-entreprise

**Certification RS7333**


Autorité certificatrice BGE RESEAU

Date d'échéance de l'enregistrement : 27-10-2028



## Public

Tout micro-entrepreneur  
Toute personne ayant un projet de création de micro-entreprise



## Prérequis

- Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
- Réaliser les 4 opérations à la main ou avec une calculatrice
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation Internet.



## Durée de la formation

28 heures en collectifs de 7 heures

Vous bénéficierez en plus de 4 heures de rendez-vous individuels offertes



## Dates et lieux de la formation

A Béziers : les 23 -24 février et 2-3 mars 2026 (jury 1<sup>er</sup> avril 26)

A Sète : les 10-18-23-24 mars 2026 (jury 1<sup>er</sup> avril 26)

A Béziers : Les 13-20-27-28 avril 2026 (jury 22 mai 26)

**Délais d'accès à la formation** Nous organisons environ une session tous les 3 mois soit sur Sète soit sur Béziers avec un nombre de places limités



## Formateurs

Nos formateurs sont des conseillers BGE, 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

BGE OH est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour adapter notre approche et notre pédagogie, lorsque cela est possible, à chaque situation de handicap.

Retrouvez les coordonnées de nos référents handicap page 4 de ce catalogue ou sur le lien suivant : [www.bgeouestherault.fr/3359-2/](http://www.bgeouestherault.fr/3359-2/)



## Objectifs de la formation

- Assurer la conformité légale et financière d'une micro-entreprise
- Décrire une offre de produits et/ou de services
- Organiser la fonction commerciale d'une micro-entreprise
- Préparer le développement d'une entreprise et/ou l'adaptation d'un modèle économique



## Programme

- Assurer la conformité légale et financière - 7 heures
- Définition de la micro-entreprise et périmètre de l'activité
  - Seuils du régime micro et seuils de franchise de TVA
  - Activités éligibles et activités exclues
  - Fonctionnement du régime micro-fiscal
  - Fonctionnement du régime micro-social
  - Calcul du résultat fiscal et des cotisations sociales
  - Analyse de la pertinence du régime micro au regard des objectifs du dirigeant
- Décrire une offre et piloter l'activité - 7 heures
- Analyse de la cible et identification de ses besoins
  - Construction d'une matrice produits / clients
  - Identification des obstacles d'accès à l'offre, y compris liés aux situations de handicap
  - Analyse de la concurrence (directe et indirecte)
  - Structuration de l'offre et proposition de valeur
  - Détermination du prix de vente et de la marge

- Organiser et piloter la fonction commerciale - 7 heures
- Détermination des objectifs de chiffre d'affaires et de vente
  - Conception d'actions commerciales adaptées à la cible
  - Intégration des principes de la responsabilité sociétale (RSE)
  - Organisation administrative et comptable de l'activité
  - Mise en place d'indicateurs simples de pilotage commercial et financier

- Préparer le développement et anticiper un changement de régime - 7 heures
- Élaboration d'un prévisionnel
  - Analyse des impacts du dépassement des seuils
  - Comparaison des régimes micro et réel
  - Identification des démarches à effectuer

## Modalités pédagogiques

Cours exposés théoriques  
Réflexions et mises en situation sur votre projet ou votre entreprise  
Des temps en RDV individuels dédiés  
Bureau virtuel (BGEPro) et supports pédagogiques  
Bureau virtuel avec accès à des outils et une plateforme pédagogique numérique LMS

**Modalités d'évaluation :** Rapport + entretien devant jury



**Tarif :** 2100 € net de taxe



**Financiers :** OPCO-FAF – CPF



[urlr.me/MtAngF](http://urlr.me/MtAngF)

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.

Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement pour le poste de dirigeant.

Agnès ROMATICO : [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)

Sur la dernière formation microentreprise faite par la BGE OUEST HERAULT 88 % des 27 stagiaires ont été certifiés

**(64% des entreprises créées en 2024 sont des microentreprises)**

# NOUVELLES TECHNOLOGIES





## COMMUNICATION

**Compétences attestées par la certification**

- Définir les objectifs commerciaux à atteindre (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété et de l'image de marque...)
- Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile
- Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés
- Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisis
- Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux
- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle
- Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place.

Lien pour visualiser le détail de la certification enregistrée

au RS : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/>

**Programme**

**28 heures (21h collectives présentielles + 7h LMS + 10h de travail personnel en intersessions estimées)**

- Jour 1 : Stratégie et Préparation (7 heures)  
Travail autonome + LMS.
- Jour 2 : Mise en Place Opérationnelle (7 heures)  
Travail autonome + LMS
- Jour 3 : Production de Contenu et Suivi (7 heures)  
Travail autonome + LMS

**Résultats attendus**

- Définir une stratégie Social Media pour une activité commerciale
- Construire votre plan de présence sur les réseaux sociaux
- Organiser votre ligne éditoriale et votre planning
- Produire du contenu textuel, graphique ou vidéo
- Analyser l'efficacité de votre stratégie Social Media par rapport à vos objectifs commerciaux.

**Modalités pédagogiques**

Pédagogie active- alternance de séquences de formation théorique, d'exercices, d'études de cas, de travaux pratiques, de mise en situation et de partages d'expériences

Boîtes à outils et LMS

Support pédagogique remis au stagiaire



**Tarif : 1 400€ net de taxe (comprenant le passage de la certification)**

**Modalités d'évaluation : Passage de l'examen en ligne - 2h, exercices en ligne sur :**

le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux.

les différentes solutions d'applications et de réseaux sociaux sur le marché.

la création de compte entreprise, la publication de contenus sur les réseaux sociaux

l'élaboration de contenus à destination des réseaux sociaux, la conception de vidéos promotionnelles à destination des réseaux sociaux, le suivi d'une stratégie de développement commerciale d'une activité par l'utilisation des réseaux sociaux, les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux

Certification : Alternative Digitale

Nom du certificateur : ALTERNATIVE DIGITALE

Date d'enregistrement de la certification : 19 juillet 2023

Date d'échéance de la certification : 19 juillet 2026

*1000 stagiaires certifiés*

**Public :**

Chefs d'entreprise – Porteurs de projet  
Chargés de communication ou marketing  
Directeurs commerciaux  
Managers commerciaux

**Prérequis :**

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription. Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances. Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

**Durée de la formation**

28 heures dont 7 heures en asynchrone et 21 heures en présentiel collectif

**Dates et lieux :** Sous réserve d'un effectif suffisant la formation peut être réalisée en présentiel Dans les locaux de BGE BEZIERS ou SETE

Renseignements auprès de la responsable formation AGNES ROMATICO par mail [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)

**Modalités et délai d'admission :**

Entretien individuel préalable avec un conseiller BGE et test

**Accès :** max. 4 mois (sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement)

**Formateurs :** Thibaut AUDRY et Ilham OURDANI spécialiste de la stratégie et de la visibilité digitales avec les réseaux sociaux

**Accès à personne en situation de handicap :** BGE OH est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour adapter notre approche et notre pédagogie à chaque situation de handicap.

**Retrouvez les coordonnées de nos référents handicap page 4 de ce catalogue ou sur le lien suivant :**

[www.bgeouestherault.fr/3359-2/](http://www.bgeouestherault.fr/3359-2/)

★ **Financiers**



# Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial RS 7308

Valorisez votre entreprise sur le net

## Objectifs de la formation

- Rédiger un cahier des charges pour un site Internet
- Créer des contenus responsive et accessibles
- Concevoir une organisation des contenus et une navigation inclusive
- Promouvoir le contenu du site Internet
- Planifier les actions de maintenance

## Objectifs d'apprentissage

- Recenser les différents besoins de communication auxquels doit répondre le site Internet
- Préciser les éléments de design et les attendus rédactionnels
- Rédiger des textes claires et compréhensibles par tous les internautes
- Constituer l'arborescence du site en intégrant les fonctionnalités choisies
- Adapter les ressources médias pour les adapter au site Internet
- Adapter les contenus pour respecter les critères d'accessibilité numérique
- Construire un menu de navigation
- Adapter les éléments de navigation (taille, couleurs, animations)
- Structurer la page d'accueil pour faciliter la compréhension et l'orientation
- Etablir des liens internes et externes accessibles
- Planifier des actions de communication – promotion à mettre en place
- Mettre en œuvre les principales techniques de référencement
- Etablir un plan de référencement
- Planifier l'actualisation des contenus du site internet
- Utiliser des outils d'analyse pour évaluer la performance et la conformité du site

Nom du certificateur : BGE RESEAU

Date d'enregistrement de la certification : 19 juillet 2023

Date d'échéance de la certification : 19 juillet 2026



### Public

Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité

Tout dirigeant d'entreprise

Toute personne souhaitant créer un site internet d'entreprise



### Prérequis

- Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation internet



### Durée de la formation

**6 jours** / 42h  
+ 35h travail personnel



### Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de Agnès ROMATICO 06 85 05 33 54 ou écrivez à [a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)



### Délais d'accès à la formation

Prévoir un minimum de 3 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits et des accords de prise en charge.



### Moyen d'évaluation et de suivi

- Évaluation des acquis par QCM
- Tests
- Rapport individuel
- Pages du site internet
- Entretien dans le cadre d'un jury de certification



SUITE

# Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial

## RS 7308

### Programme

- Objectifs marketing de l'entreprise
- Définition des cibles et des besoins utilisateurs
- Critères d'accessibilité
- Hébergement et nom de domaine
- Installation et paramétrage d'un CMS
- Création et organisation des pages
- Option e-commerce : mise en place d'une boutique en ligne
- Création du contenu des pages et accessibilité
- Option e-commerce : fiches produit, paiement et livraison
- Éco-conception et réduction de l'impact environnemental des contenus
- Intégration des éléments réglementaires
- Création de menus principal et secondaire
- Liens vers les réseaux sociaux
- Relation client sur Internet
- Actions de promotion du site Internet
- Initiation au référencement naturel et payant
- Règles de balisage
- Images dans le référencement
- Sources d'optimisation du référencement off page
- Suivi d'audience et performance du site Internet
- Maintenance du site : mises à jour et sauvegardes
- Sécurisation du site Internet
- Veille et amélioration continue

**Cette certification** enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.

*Certification RS 7308 enregistrée à France Compétences depuis le 24/09/2025  
Organisme Certificateur BGE Réseau*

### Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus dans les domaines du numérique et de l'entrepreneuriat et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### Matériel Nécessaire

- Ordinateur
- Connexion internet
- Accès aux plateformes Mon Bureau Virtuel et Talent LMS

### Méthode Pédagogique

- Classes présentielles
- Atelier de travail collectif
- Travaux pratiques inter séquences en autonomie

### Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez-nous au 06 85 05 33 54. Notre Référente Handicap étudiera vos besoins spécifiques en rapport avec votre situation.

**NOUVEAU**

### Tarif

Contactez-nous

BGE Flandre Création identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.



### Satisfaction

09/10 (Données RS6225)



BESOIN DE + D'INFOS ? Contactez-nous au 04 67 35 20 40 ou par mail à [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)



# LANGUE ETRANGERE





# ANGLAIS COMMERCIAL "COMMUNIQUER AVEC AISANCE"

14 stagiaires en 2021<sup>2</sup>  
(pas de session depuis)

## Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectif :

- Comprendre la construction de phrase
- Savoir conjuguer des verbes
- Maitriser du vocabulaire
- Arriver à communiquer avec aisance
- Savoir gérer une conversation en groupe
- Savoir gérer une conversation téléphonique

### Programme

1. Les bases grammaticales pour construire des phrases
2. Les bases de la conjugaison
3. Enrichissement du vocabulaire
4. Apprendre le vocabulaire courant
5. Expression orale
6. Compréhension orale
7. Rédiger une rédaction
8. Acquérir une aisance au téléphone

## Public

Dirigeant d'entreprise ou porteur de projet de création ou reprise d'entreprise

## Prérequis

Avoir des connaissances d'anglais



## Modalité et délai d'admission

Entretien préalable obligatoire (présentiel ou distanciel) avec l'un de nos conseillers pour évaluer vos besoins et l'adéquation de la formation

Délai d'accès: max. 3 mois (sous réserve d'un nombre suffisant de stagiaires)



## Durée de la formation

3 jours / 21 heures



## Dates et lieux de la formation

Sous réserve d'un effectif suffisant la formation peut être réalisée en présentiel Dans les locaux de BGE BEZIERS ou SETE

En cours de programmation Dates définir



## Formateur

Nos conseillers formateurs sont des experts reconnus du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Retrouvez les en page formateurs ou sur notre catalogue de formation complet [www.bgeouestherault.fr](http://www.bgeouestherault.fr)

## Accès à personne en situation de handicap

BGE OH est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour adapter notre approche et notre pédagogie, **lorsque cela est possible**, à chaque situation de handicap.

**Retrouvez les coordonnées de nos référents handicap page 4 de ce catalogue ou sur le lien suivant:**  
[www.bgeouestherault.fr/3359-2/](http://www.bgeouestherault.fr/3359-2/)

## Résultats attendus

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- Utiliser et maitriser le vocabulaire acquis pendant la formation dans des conversations
- Conduire une conversation téléphonique avec aisance

## Modalités pédagogiques

### METHODES PÉDAGOGIQUES

Power point et outils du formateur  
Echanges d'expérience, action participative, résultats, pratiques, interrogations  
Mise en pratique

### MOYENS MATÉRIELS

Salle de formation équipée, Vidéo projecteur  
Paper board - Application Zoom

## Modalités d'évaluation

- Tests de connaissances
- Pratique directe des outils et connaissances acquises en formation

À l'issue de la formation, une attestation d'assiduité sera délivrée

**Tarif : 1 050€** net de taxe (ou prise en charge totale sous réserve d'éligibilité)

## Financiers



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

[contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr) 04 67 35 20 40  
Lien vers nos conditions générales de vente :  
<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>



# NOS FORMATEURS

# Nos conseillers formateurs BGE OUEST HERAULT



**Thibaud AUDRY**

[t.audry@bge-eo.fr](mailto:t.audry@bge-eo.fr)

Diplômé d'un MASTER 2 - ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL et d'un MASTER 1 - MANAGEMENT PME / PMI Thibaud a créé et développé pendant 4 ans une entreprise de vente en ligne de produits frais. Il connaît donc bien le monde du marketing digital. Il a rejoint notre équipe en 2022



**Véronique Barthélémy**

[barthelemyveronique@outlook.fr](mailto:barthelemyveronique@outlook.fr)

Formée au commerce et à la distribution, Véronique s'est installée en tant que formatrice après 15 ans d'expériences en tant que commerciale et manager magasin. Elle intervient en tant que formatrice vacataire sur des modules dédiés au marketing et à l'étude de marché



**Mohamed BENAMAR**

[m.benamar@bge-eo.fr](mailto:m.benamar@bge-eo.fr)

Mohamed est notre chef de projet Bus de l'entreprenariat. Il sillonne les routes avec son bureau mobile pour détecter des porteurs de projet dans les quartiers politiques de la ville



**Virginie WYNAR**

[v.wynar@bge-eo.fr](mailto:v.wynar@bge-eo.fr)

Diplômée de l'ESC Montréal d'un Master of Business Administration MBA, Marketing, Virginie a également été cheffe d'entreprise. Elle a rejoint notre équipe en mai 2024



**Lucie COULIER**

[l.coulier@bge-eo.fr](mailto:l.coulier@bge-eo.fr)

Diplômée d'études supérieures spécialisées dans la gestion et le management de PME, Lucie est responsable de la BGE depuis 2011, elle anime et pilote le DLA depuis 2009. Lucie dispose de 25 ans d'expérience en conseil, accompagnement et formation dans la création d'entreprise.



**Virginia VALLIERE**

[v.valliere@bge-eo.fr](mailto:v.valliere@bge-eo.fr)

Diplômée d'un Master of Science in MANAGEMENT à l'EM BUSINESS SCHOOL de LYON- Virginie a été négociatrice en immobilier pendant 11 ans avant d'intégrer notre équipe en mai 2024



**Annaëlle FAURE**

[contact@anaellefaure.com](mailto:contact@anaellefaure.com)

chargée de communication digitale depuis 15 ans, Annaëlle est spécialisée en Community Management Communication digitale et rédaction Web BtoC et BtoB et Webmarketing.



**Soline HOANG**

[s.hoang@bge-eo.fr](mailto:s.hoang@bge-eo.fr)

Diplômée en Master 2 Entrepreneurial, Soline a travaillé dans le tourisme puis a occupé un poste de chargée de communication pendant plus de 5 ans avant d'intégrer notre équipe BGE en juillet 2023.

Elle est parfaitement à l'aise sur la communication digitale et la création de support de communication



**Stéphanie JOVIAL**


[s.hoang@bge-eo.fr](mailto:s.hoang@bge-eo.fr)

Diplômée d'une licence en communication visuelle, Stéphanie a travaillé 9 ans dans une agence de création et d'importation d'objets promotionnels. Elle s'est par la suite installée en freelance et a rejoint notre équipe de salariés BGE OUEST HERAULT pour animer les ateliers de formations dédiés à la stratégie de communication



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

 [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)

 04 67 35 20 40

Lien vers nos conditions générales de vente :

<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

# Nos conseillers formateurs BGE OUEST HERAULT



**Céline MARTINEZ**

[c.martinez@bge-eo.fr](mailto:c.martinez@bge-eo.fr)

Diplômée d'une école de commerce, Céline dispose d'une solide expérience de 16 ans dans la création d'entreprise et la formation de créateurs repreneurs.

Elle est la référente handicap sur Béziers et supervise l'équipe des conseillers de la BGE OUEST HERAULT de Sète et de Béziers ainsi que les services administratifs de la structure.



**Mickael MERHOUAT**

[m.merhouat@bge-eo.fr](mailto:m.merhouat@bge-eo.fr)

Diplômé en Master 2 Audit et contrôle interne- Mickael dispose d'une expertise en gestion et Finances.

Il a rejoint notre équipe en janvier 2022



**Elodie PALASSET**

[e.palasset@bge-eo.fr](mailto:e.palasset@bge-eo.fr)

Diplômée en Affaires Economiques Internationales, Elodie dispose d'une expérience de 8 ans dans le secteur bancaire à l'international et est consultante experte en conduite de projet et en Excellence Opérationnelle.



**Valérie ROCHE**

[v.roche@bge-eo.fr](mailto:v.roche@bge-eo.fr)

Diplômée d'une licence en administration des entreprises. Valérie dispose de 10 ans d'expérience dans le conseil en création d'activité tous secteurs confondus y compris les structures d'utilité sociale. Auparavant elle a travaillé pendant plus de 10 ans dans le développement touristique et culturel des territoires et les études de faisabilité à la création d'équipements touristiques et de loisirs



**Agnès ROMATICO**

[a.romatico@bge-eo.fr](mailto:a.romatico@bge-eo.fr)

Diplômée en commerce, Agnès est directrice adjointe depuis 2010.

Outre son expérience de 20 ans dans le conseil et la création d'entreprise elle dispose d'une expérience de 13 ans de cadre bancaire spécialisé dans le financement des professionnels et entreprises.

Elle assure la direction du pôle formation et qualité et supervise les référents handicaps de BGE OUEST HERAULT étant elle-même formée sur cette mission.



**Julie CHOPIN**

[j.chopin@bge-eo.fr](mailto:j.chopin@bge-eo.fr)

Diplômée d'un BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT, Julie anime la pépinière commerce à Agde. Elle a intégré notre équipe en octobre 2023. Auparavant elle a travaillé en tant que responsable d'agence d'intérim et dans la défiscalisation en outre mer

# Notre équipe de formateurs indépendants spécialistes



**Ann PICOT**  
[contact@by-ann-graphiste.fr](mailto:contact@by-ann-graphiste.fr)

Formée à l'ESMA - Ecole Supérieure des Métiers Artistiques en design graphique et communication visuelle, Ann s'est installée en tant que formatrice il y a deux ans. Elle propose des formations en communication



**Adama Marie GINESTE**  
[Gineste.marieadama@gmail.com](mailto:Gineste.marieadama@gmail.com)

Formée en Marketing, Marie s'est installée en tant que formatrice après une carrière de 8 ans dans le commerce, le marketing, la gestion et promotion des ventes. Elle propose des formations en marketing, communication et informatique



**Catherine DESCHAMPS**  
[catherinedeschamps21@gmail.com](mailto:catherinedeschamps21@gmail.com)

Formée au secrétariat, outils RH, d'organisation et de bureautique, Catherine est dirigeante de l'entreprise Kateda conseil à Dijon spécialisée dans la formation, le conseil et l'organisation



**Philippe FESQUET**  
[philippe.fesquet@eurex.fr](mailto:philippe.fesquet@eurex.fr)

Philippe est associé dans le Groupe d'expertise comptable, de conseil et d'audit EUREX depuis 2018. Il a auparavant travaillé plus de 13 ans chez KPMG en tant que directeur de site. Philippe propose aujourd'hui des formations liées à la gestion des entreprises en parallèle de son activité d'associé.



**Pascal ROCHA**  
[contact@epheseweb.com](mailto:contact@epheseweb.com)

Formé à la maîtrise des techniques du Web, Pascal s'est installé en tant que formateur après 10 ans en tant qu'infographiste - intégrateur web, et 4 ans de responsable commercial. Il propose des formations sur toute la panoplie Adobe, mais également Dreamweaver, HTML 4 et 5, CSS2 et CSS3, à la création de site internet, de chartes graphiques, créations PAO



**Jérôme STEFANI**  
[jerome.stefani@drh66.fr](mailto:jerome.stefani@drh66.fr)

Formé dans la gestion des ressources humaines, Jérôme est directeur des Ressources Humaines et dispose d'une expérience de 18 ans en PME et Grands Groupes en Management et gestion RH



**Olivier GALLITTU**  
[contact@spl34.fr](mailto:contact@spl34.fr)

Diplômé d'une maîtrise de droit social, Olivier a travaillé chez KPMG pendant plus de 10 ans en tant que chargé de clientèle puis superviseur d'équipe de gestionnaires de paie. Il est aujourd'hui directeur général et associé fondateur de Solutions Paie du Littoral, où il assume le rôle de responsable du Pôle Social. Il est également formateur et consultant.



**Caroline De NERVO**  
[contact@spl34.fr](mailto:contact@spl34.fr)

Diplômée Docteur en pharmacie et d'un DESS de pharmacie galénique industrielle, Caroline a travaillé pendant plus de 10 ans dans plusieurs laboratoires en tant que chef de projet et responsable de production. Elle est aujourd'hui dirigeante d'Evolution Management et spécialisée dans l'accompagnement des entreprises



**Jean-François ESCALA**  
[jf.escala@consult-ii.fr](mailto:jf.escala@consult-ii.fr)

Formé en droits privés et contrats, Jean-François a travaillé en tant que juriste corporate pendant 4 ans et s'est installé en formateur et conférencier en 2017. Il est spécialisé dans la « démarche RGPD ».



**Sébastien BERG**  
[contact@acproccitanie.fr](mailto:contact@acproccitanie.fr)

Sébastien a exercé dans un groupe Leader en distribution de matériel jusqu'à être Chef d'agence. Ensuite, il a été Directeur Général d'une coopérative d'achat puis a travaillé dans un service « achats internationaux », il a ensuite pris la responsabilité d'une agence dans un Groupe leader en location. Il a par la suite décidé de cofonder ACPR OCCITANIE pour aider les Dirigeants et faire fructifier leur énergie.



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

✉ [contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr) ☎ 04 73 35 20 40  
 Lien vers nos conditions générales de vente :  
<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>



# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Retrouvez nos conditions générales en scannant ce code



Ou en cliquant sur :

<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

**BGE Ouest Hérault**

ZI du Capiscol  
5 rue Paul Langevin  
34500 Béziers  
04. 67. 35. 20. 40

[bge.beziers@gmail.com](mailto:bge.beziers@gmail.com)



Pour toute information complément aire, contactez nous :

[contact34500@bge-eo.fr](mailto:contact34500@bge-eo.fr)

04 67 35 20 40

Lien vers nos conditions générales de vente :

<https://www.bgeouestherault.fr/conditions-generales/>

