

DOSSIER DE PRESSE



Les Écoles des Managers

Relations Presse : Agence C3M – Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard, michelle@agence-C3M.com | LD 01 47 34 14 42 | Mob 06 60 97 24 00 |

Retrouvez les communiqués et le dossier de presse sur

> www.agence-C3M.com

> www.reseau-edm.com





Sommaire

01	Les CCI, une part essentielle dans le marché de la formation professionnelle	p. 3
02	Écoles des Managers, une formation innovante pour des repreneurs nouvelle génération	p. 4
03	Reprendre une entreprise ? Cela s'apprend !	p. 6
04	25 ans de savoir-faire	p. 8
05	Une Formation-Actions	p. 10
06	Le déroulement de la formation	p. 12
07	Un réseau national qui travaille en synergie	p. 14
08	Les Écoles des Managers – le répertoire	p. 15



01

Les CCI, une part essentielle dans le marché de la formation professionnelle.

Inscrite dans leur loi constitutive, la formation constitue l'une des missions fondamentales des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) ; elles ont développé leurs premières écoles de commerce dès le XIX^{ème} siècle. Grâce à un budget annuel de 910 millions d'euros (**25% de leur budget global**), 600 000 élèves, apprentis, salariés ou demandeurs d'emplois sont formés dans 500 établissements sur tout le territoire, chaque année.

Les 214 centres de formation continue forment, pour leur part, 384 000 stagiaires (salariés d'entreprises, demandeurs d'emploi, jeunes en alternance, chefs d'entreprises et dirigeants non salariés) dans des domaines aussi variés que le commerce/vente, les langues vivantes, le secrétariat/bureautique, la comptabilité/gestion, l'accueil/hôtellerie/tourisme, l'informatique, le management... ou l'entrepreneuriat dans ses différentes formes : création, reprise et/ou transmission d'entreprise.

Ce dernier thème se situe au cœur des missions des CCI, qui proposent par ailleurs tous les outils d'accompagnement à la création/reprise : Centres de Formalités (CFE), accompagnements individuels... Tout naturellement, les CCI proposent donc une large palette de formations : des formations de 6 à 20 jours, des formations de plus de 20 jours et enfin, les **Écoles des Managers** qui s'adressent plus spécifiquement aux repreneurs...

■ Les formations à la reprise / transmission d'entreprise

- Les formations courtes, de 6 à 20 jours, permettent aux cédants ou repreneurs d'acquérir ou de perfectionner leurs connaissances sur les étapes de la reprise et les fondamentaux du métier de dirigeant. Une mise en application est généralement prévue afin de passer d'une logique de connaissance à une logique de compétences.
- Les formations longues, de plus de 20 jours, proposent un suivi individualisé dans la mise en oeuvre du projet de reprise ou la validation du projet. Ces formations sont souvent accessibles sur dossier de candidature. Dans cette catégorie, les CCI proposent une formation spécifique : d'une durée de 55 jours, la formation-actions « École des Managers » a été créée originellement par les CCI pour les repreneurs internes à l'entreprise : héritiers ou salariés déjà en place dans l'entreprise.



02

Écoles des Managers, une formation innovante pour des repreneurs nouvelle génération

Si ce marché de la formation professionnelle est très concurrentiel et les offres pléthoriques, les CCI prouvent, avec les Écoles des Managers, leur capacité d'innovation et d'écoute du terrain.

■ Toutes les étapes de la reprise

Si dans la démarche de reprise d'une entreprise, on considère qu'il y a 12 étapes à passer (*Source : portail web ACFCI sur la reprise : création de l'entreprise*) avant d'être véritablement le nouveau chef de l'entreprise, la transmission d'un patrimoine à un successeur désigné change quelque peu la donne. Et la formation se doit d'être spécifique...

En quelques mots : les Écoles des Managers proposent une formation sur-mesure au repreneur. Dans les faits souvent un membre de la famille, ou un collaborateur qui travaille depuis quelques années à une fonction clé de l'entreprise.

Pour faire du repreneur l'homme ou la femme de la situation, il faudra 1 an. La formation-actions s'étale par sessions de un ou deux jours, en fin de semaine, quelquefois le samedi. Un rythme totalement adapté à une activité menée en parallèle. Elle l'aide à prendre en main la barre de l'entreprise dont il hérite ou qu'il rachète.

Dans les promotions des Écoles des Managers, l'entreprise où chacun travaille, est le cas d'école unique qui l'occupe durant toute sa formation.

Les thématiques abordées reprennent toutes les facettes du métier de chef d'entreprise, de la gestion à la stratégie, en passant par le marketing ou les RH... En fait, la formation propose deux types d'actions concrètes :

- préparer l'entreprise à être transmise,
- former le repreneur au métier de dirigeant.

Une façon unique, très applicative, de faire le point sur les avantages comparatifs et les retards de son entreprise, de la projeter dans l'avenir et de lui trouver de nouvelles voies d'évolution.

Le cédant n'est pas véritablement inclus dans la formation. Pourtant, des passages symboliques comme la remise des Diplômes à la promotion sortante, font partie des étapes qui l'aident à passer la main et à



faciliter l'intronisation du nouveau dirigeant. D'ailleurs, la prospection des Écoles des Managers se fait bien vers les futurs cédants, les Dirigeants ayant dépassé le cap de la cinquantaine et susceptibles de céder leur entreprise. Et ce sont souvent eux qui initient la démarche de formation du repreneur avec les Écoles des Managers.

Vocation des Écoles des Managers : former et accompagner les repreneurs dans la transmission des entreprises.

Cible : les PME – PMI. Elles représentent la majeure partie des reprises et manquent souvent de moyens et d'informations dans le cadre de la transmission.

Concept de « formation - actions » : les repreneurs restent proches du terrain, ayant pour sujet d'étude leur propre entreprise.

Formation sur un an, en 3 phases :

- Acquisition de connaissances (culture de base du chef d'entreprise),
- Auto-diagnostic (analyse approfondie de son entreprise),
- Plan d'action (mise en œuvre d'une stratégie d'entreprise).

■ Un titre officiel

Depuis 2009, les formations Écoles des Managers débouchent sur un titre officiel de niveau II (bac +3 / bac +4) : « chef d'entreprise développeur de PME ».

Cette reconnaissance permet une valorisation des compétences acquises au cours de la formation, et constitue un vrai enjeu pour des publics n'ayant pas toujours eu la possibilité de suivre des études supérieures.



03

Reprendre une entreprise ? Cela s'apprend !

Les Écoles des Managers constituent un réseau national vivant, organisé et structuré, reconnu comme un véritable pôle de compétences sur la problématique de la transmission.

Elles bénéficient d'un solide partenariat avec les acteurs locaux impliqués dans la problématique de la transmission. Elles bénéficient ainsi du soutien des collectivités territoriales, des services appui des Chambres de Commerce et d'Industrie, des comptables, des banquiers et des associations professionnelles. Par leur connaissance pointue du tissu économique local, ces partenaires aident les écoles à identifier les entreprises dont les dirigeants sont en phase de pré-transmission. Cela permet ensuite de les contacter, afin de les sensibiliser à la nécessité de préparer suffisamment tôt la transmission de leur entreprise.

Les Écoles des Managers illustrent particulièrement deux réalités de l'entrepreneuriat.

■ 40 000 entreprises à transmettre d'ici dix ans !

On compte 80 000 entreprises patrimoniales en France – dont le capital appartient majoritairement aux dirigeants – qui emploient entre 10 et 200 salariés. La moitié ont des patrons de plus de 50 ans. Cela conduit à dire que ce sont 40 000 entreprises qui, dans la prochaine décennie, seront à transmettre.

Des entreprises qui représentent pas moins de **1,2 million d'emplois**.

Avec le vieillissement de la population, une explosion du nombre de transmissions d'entreprise est attendue et redoutée depuis 10 ans... Trouvera-t-on l'acheteur le moment venu et pourra-t-on bien valoriser son entreprise si beaucoup sont sur le marché ?angoisses inutiles ? La crise économique, les débats sur l'âge de la retraite, temporent les décisions de cession... Si en 1998, 60% des dirigeants vendaient pour prendre leur retraite, ce n'est le cas aujourd'hui que pour la moitié d'entre eux, et les repreneurs restent bien plus nombreux que les cédants : à titre d'exemple, sur le portail web dédié de l'ACFCI, en septembre 2010, 4 527 profils repreneurs étaient inscrits, pour 497 cédants !



En chiffres

Les reprises représentent environ 13 % de l'ensemble des créations.

900 000 entreprises françaises changeront de mains dans les 10 prochaines années, dans la moitié des cas parce que le dirigeant a atteint l'âge de la retraite légale (*Source ACFCI (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie)-Enquête menée auprès de 110 CCI - 2004*).

La transmission constitue une étape délicate, qui doit être suffisamment anticipée. On a constaté en 2000 un taux de défaillance des entreprises reprises de 4,2 %, soit le double du taux constaté pour les entreprises en développement (*Source : Banque de Développement des PME*).

On constate une augmentation du nombre de fermetures d'entreprises, due à la baisse des reprises d'entreprises sans salarié (*42 000 en 2004, contre 55 000 en 1990 - Source : fichier SIRENE*).

■ Les sagas familiales : cela existe aussi dans les PME !

Elles font rêver, ces histoires d'entreprises qui se transmettent de génération en génération, ces marques qui traversent les décennies, voire les siècles, et s'ancrent dans la culture collective comme des symboles de réussite et d'innovation... On pense par exemple à Michelin, Peugeot, Rothschild, Taittinger, Bolloré, Pinault, Mulliez, Arnault, Bouygues, Bernardaud, Bonduelle...

Face à ces quelques noms qui préparent souvent leurs successeurs très tôt, des milliers de petites PME/PMI et de TPE doivent faire l'objet d'un héritage transgénérationnel chaque année. Et c'est à ces futurs patrons désignés des PME et TPE, ceux qui ne sont pas génétiquement programmés, que les Écoles des Managers se destinent.

Un héritage qui comporte évidemment une grande part de défis à surmonter pour le repreneur : s'inscrire dans une tradition, gagner sa légitimité quand la figure du cédant est toujours présente dans les esprits sinon dans les faits, déjouer les menaces dans un environnement en évolution constante, parier avec audace et constance sur de nouvelles opportunités qui seules dessineront l'avenir.



04

25 ans de savoir-faire

La première École des Managers a été créée à Laval (Mayenne) en 1987. Le réseau compte 30 Écoles aujourd'hui. 1 500 managers ont été accueillis depuis la création des Écoles, 95 % d'entre-eux ont mené à bien leur projet d'entreprise et l'ont pérennisé.

■ Les Écoles des Managers : faire de la transmission une opportunité de développement

Moment délicat, la transmission nécessite un environnement favorable et une bonne préparation. Trop d'entreprises ne survivent pas à une transmission mal anticipée. Une situation souvent traumatisante pour les dirigeants et les salariés, et lourde de conséquences sur le tissu économique local.

Tournées vers les PME-PMI au sens large (de 5 à 4 500 salariés) parce qu'elles représentent la majeure partie des reprises, les Écoles des Managers ont été créées pour former et accompagner les repreneurs dans la transmission des entreprises, en faisant de cette étape cruciale, **une opportunité de développement**.

Tous les secteurs d'activités sont couverts.

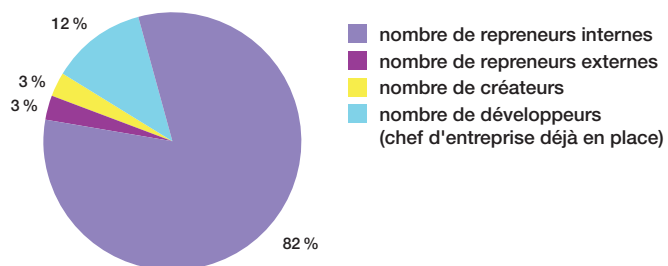
Répondant à un réel besoin économique, elles participent au développement économique local et régional.



Les implantations des Écoles des Managers en 2010



Les profils des stagiaires depuis l'ouverture des Écoles des Managers





05

Une Formation-Actions

L'efficacité des Écoles repose sur le concept de « formation – actions ». Durant les 12 mois d'accompagnement, chaque manager a pour sujet d'étude sa propre entreprise.

Le principe adopté est celui de l'alternance : les participants apprennent en travaillant et travaillent en apprenant, continuant à assurer leurs fonctions dans leur entreprise respective.

Si les Écoles des Managers n'accompagnent pas directement les cédants, ceux-ci doivent impérativement être impliqués dans le processus. Au cours de la formation, les Écoles favorisent les échanges entre les deux parties, repreneurs et cédants. L'objectif est d'instaurer une relation constructive qui leur permettra d'œuvrer ensemble à la réussite du projet de transmission.

■ Une formation basée sur l'échange et le partage d'expériences

À l'opposé d'une formation magistrale, le programme proposé est basé avant tout sur une dynamique d'échange entre les participants, coordonnée par les formateurs. Chaque futur dirigeant s'enrichit des expériences des autres participants issus de d'horizons divers. C'est cet échange qui lui permettra de prendre du recul et de développer des stratégies gagnantes pour son entreprise.

En un an, la formation permet d'acquérir une vision globale et les compétences nécessaires au métier de chef d'entreprise. Parce qu'ils construisent eux-mêmes leur projet d'entreprise, les managers acquièrent vite l'autonomie indispensable à leur nouvelle fonction. Parce qu'ils prennent de plus en plus confiance en eux, ils rassurent leurs salariés, leurs partenaires et leurs clients.

■ Une adaptation permanente de la formation et un suivi individualisé

Pour une réelle efficacité, les Écoles proposent un accompagnement sur mesure de chaque participant, d'où des promotions en effectif réduit, de 15 personnes maximum.

En raison de l'enjeu que représente la réussite d'une transmission, les Écoles des Managers se doivent d'offrir aux futurs dirigeants la meilleure préparation. Pour rester proches de leurs besoins et des réalités du



terrain, elles se tiennent en permanence à leur écoute. Elles repèrent ainsi les dysfonctionnements, s'adaptent aux profils accueillis et s'efforcent de répondre aux demandes complémentaires des participants. Le contenu de la formation est par conséquent en perpétuelle évolution.

■ Profils des participants et conditions d'admission

Aucun niveau d'études n'est requis. Chaque profil est analysé au cas par cas, pour déterminer s'il y a un réel besoin de formation. C'est la volonté du candidat de monter un projet pour faire évoluer son entreprise qui conditionne son admission. La qualité et la faisabilité de ce projet sont déterminantes. Une solide motivation est essentielle car la formation demande du temps et un réel investissement personnel. Il est par ailleurs indispensable que le candidat soit déjà dans l'entreprise, afin de pouvoir travailler sur son projet durant la formation.

55% des managers en formation sont issus de l'industrie, 31% des services, et 14% du commerce (en augmentation), avec une répartition qui diffère en fonction des spécificités de chaque région. Cette diversité contribue à la richesse des échanges entre les participants.

Âgés de 20 à plus de 50 ans, les managers sont la plupart du temps, des repreneurs internes (héritiers de l'entreprise familiale, collaborateurs proches...).

En termes de financement, ce sont les frais pédagogiques versés par chaque participant qui couvrent l'essentiel des dépenses. Ils sont de l'ordre de 9 000 à 11 000 euros pour l'ensemble du programme de formation (55 jours), selon les Chambres de Commerce. Dans la plupart des cas, les entreprises bénéficient de la prise en charge partielle ou totale de cette somme. Les dirigeants cotisent en effet un pourcentage de leur masse salariale auprès de leur OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé). Cette contribution leur donne droit à la prise en charge des coûts de formation.



06

Le déroulement de la formation

À partir des attentes exprimées par les futurs chefs d'entreprises, les Écoles des Managers ont élaboré un contenu de formation adapté au contexte particulier de la transmission.

Ce contenu pédagogique évolue au fil des années, pour répondre toujours mieux aux besoins des participants.

Si chaque École s'adapte en fonction de ses propres profils, il existe donc un tronc pédagogique commun appliqué par l'ensemble du réseau. Mené sur 12 mois, à raison d'une soixantaine de jours de formation, il vise à conduire peu à peu les managers vers l'autonomie.

On distingue ainsi trois phases de formation :

1 / ACQUISITION DE CONNAISSANCES

Le manager travaille sur la culture de base indispensable à son futur statut de chef d'entreprise.

Le contenu s'articule autour de 5 pôles essentiels :

- Stratégie d'entreprise,
- Gestion financière et Contrôle de gestion,
- Marketing,
- Action commerciale,
- Management / Ressources Humaines.

2 / AUTODIAGNOSTIC

Chaque participant met en pratique les notions abordées lors de la première phase, en réalisant individuellement et avec l'assistance de l'École, l'audit de sa propre entreprise. Il va recueillir les informations auprès du cédant, et acquérir ainsi une vision globale et objective de son entreprise.

3 / PLANS D'ACTIONS

À partir du diagnostic réalisé, le repreneur élabore une stratégie visant à développer son entreprise et lance ses plans d'actions thématiques. Il bénéficie durant cette période d'un accompagnement individuel et personnalisé par des consultants experts chacun dans leur domaine.



Dans chaque École, la formation est assurée par des intervenants de haut niveau, ayant le double cursus de formateurs et de consultants en entreprises.

Spécialistes des PME-PMI, ils allient pédagogie et expérience du terrain pour former les futurs chefs d'entreprises. Leurs interventions sont basées sur le principe de l'échange, l'objectif étant d'instaurer avec les participants une relation privilégiée, basée sur la disponibilité, le dialogue et la confiance.

Ils travaillent par ailleurs en étroite collaboration les uns avec les autres, pour faire évoluer ensemble le contenu de la formation.

Tout au long de ces trois phases, le stagiaire fait l'objet d'évaluations sur ses compétences. A l'issue de la phase 3, un jury de professionnels décide ou non, de l'attribution du titre certifié de « chef d'entreprise développeur de PME ».



07

Un réseau national qui travaille en synergie

Les Écoles des Managers forment aujourd'hui un réseau national dynamique, coordonné par l'ACFCI - Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie.

Conscientes de la nécessité de s'adapter sans cesse aux besoins des futurs chefs d'entreprises, les Écoles se réunissent chaque trimestre pour échanger leurs expériences. Elles réalisent par ailleurs un travail de veille, pour une meilleure connaissance de l'évolution des marchés et un enrichissement permanent du contenu pédagogique.

Les Écoles des Managers mènent une démarche visant à structurer l'activité du réseau. Une démarche qui repose sur l'enrichissement et la formalisation des pratiques et des outils spécifiques à la reprise d'entreprise.

Les évolutions concernent notamment :

- La réalisation d'un guide pédagogique à destination des formateurs. Il leur permet de mieux comprendre la population des repreneurs.
- L'enrichissement du processus d'auto-diagnostic, permettant aujourd'hui aux participants de mener une véritable réflexion stratégique.
- L'expérimentation de nouvelles pratiques pédagogiques, notamment le e-learning.

■ Les Clubs des Managers : un réseau relationnel dynamique

Si la mission première des Écoles des Managers est de former les futurs chefs d'entreprises, elles offrent aussi l'occasion à chacun de se constituer un solide réseau relationnel. Après leur formation, les managers continuent bien souvent à entretenir des relations privilégiées, échangeant leurs expériences et développant même, pour certains, des relations d'affaires.



08

Les Écoles des Managers – le répertoire

■ Ajaccio

EDM Ajaccio
Route du Ricanto
20090 AJACCIO
Muriel TENTI
Tél. : 04 95 20 10 46
muriel.tenti@sudcorse.cci.fr

■ Albi

EDM Tarn
1 avenue Hoche
81012 ALBI CEDEX 9
Nancy AMBROISE
Tél. : 05 63 49 05 87
n.ambroise@albi.cci.fr

■ Angoulême

EDM Charente - EGC
Rue Maryse Bastié - ZI n°3
16340 L'ISLE D'ESPAGNAC
Stéphane GENEIX
Tél. : 05 45 90 13 03
edm16@angouleme.cci.fr

■ Annecy

EDM Annecy
6, rue André Fumex
BP 2072
74011 ANNECY CEDEX
Tél. : 04 50 33 72 91
spardon@haute-savoie.cci.fr

■ Auxerre

EDM Bourgogne
26, rue Etienne Dolet
89015 AUXERRE
Jean-Pierre LANTERNIER
Tél. : 03 86 49 40 71
jp.lanternier@yonne.cci.fr

■ Bayonne

EDM Sud-Aquitain
50-51 Allées Marines
BP 215
64102 BAYONNE
Florence FERRARI
Tél. : 05 59 46 59 03
f.ferrari@bayonne.cci.fr

■ Beauvais

EDM Picardie – CCI de l'Oise
Pont de Paris - BP 60250
60002 BEAUVAIS
Aurélie JOSSE
Tél. : 03 44 79 80 33
aurelie.josse@cci-oise.fr

■ Bourg-en-Bresse

EDM Ain - CCI
Centre des Entrepreneurs
90, rue Henri de Boissieu
01002 BOURG-EN-BRESSE
Véronique DUPERRON
Tél. : 04 74 32 13 00
v.duperron@ain.cci.fr
Ecole des Managers CCI de l'Ain

■ Caen

EDM Basse-Normandie
1, rue René Cassin, Saint-Contest
14911 CAEN
Christelle VAULTIER
Tél. : 02 31 54 40 29
christelle.vaultier@basse-normandie.cci.fr

■ Chalon sur Saône

EDM Bourgogne
1, avenue de Verdun
71100 CHALON SUR SAÔNE
Katia DELRIEU
Tél. : 03 85 42 36 45
k.delrieu@cci71.fr

■ Chartres

EDM Centre
Campus de la CCI 28,
1, avenue Marcel Proust - BP 20062
28002 CHARTRES CEDEX
Mylène DOLEANS
Tél. : 02 37 91 65 44
mdoleans@eureetloir.cci.fr

■ Clermont-Ferrand

EDM Auvergne
CRCIA Aéroport International - BP 25
63510 AULNAT
Dominique BOURDIAU
Tél. : 04 73 60 46 55
edm@auvergne.cci.fr

■ Dijon

EDM Bourgogne
CCI Dijon
Place Jean Bouhey - BP 17 440
21074 DIJON CEDEX
Philippe BUGEAU
Tél. : 03 80 65 92 74
p.bugeau@dijon.cci.fr

■ Lamentin

EDM Martinique
CCIM-FORMATION,
Zone de Manhity
97232 LAMENTIN
Pierre LEOPOLD
Tél. : 05 96 42 78 78
leopold@martinique.cci.fr

■ La Roche sur Yon

EDM Vendée - CCI
16, rue Olivier de Clisson - BP 49
85002 LA ROCHE SUR YON
Séverine CHARLON
Tél. : 02 51 45 32 32
severine.charlon@vendee.cci.fr



■ Laval

EDM de Laval
5 boulevard de l'Industrie
53940 SAINT BERTHEVIN
Yann DUREL
Tél. : 02 43 91 47 49
y.durel@mayenne.cci.fr

■ Lille

EDM Nord-Pas-de-Calais
45 avenue André Chénier - BP 145
59053 LILLE
Marie-Claude LOMBARDY
Tél. 03 20 24 68 64
mclombardy@cepreco.fr

■ Limoges

EDM Limousin
CCI - 16 place Jourdan - BP 403
87011 LIMOGES CEDEX
Marie-José ROUX
Tél. : 05 55 45 15 15
marie-jose.roux@limoges.cci.fr

■ Montpellier

EDM Montpellier – ICF
2300 Avenue des Moulins
34185 MONTPELLIER Cedex 04
Dominique CRAYSSAC
Tél. : 04 67 10 26 12
fdelmedico@icf-montpellier.com

■ Mulhouse

EDM Mulhouse /GIFOP /
CAHR FORMATION
15 rue des Frères Lumière
68200 MULHOUSE
Yves MENTZER
Tél. : 03 89 33 35 35
y.mentzer@mulhouse.cci.fr

■ Orléans

EDM Centre /CCI du Loiret -
Pôle formation
17, boulevard de Châteaudun
45000 ORLÉANS
Colette PARIS
Tél. : 02 38 77 85 94
colette.paris@loiret.cci.fr

■ Paris

EDM Paris - ADVANCIA
8, avenue de la Porte de Champerret
75017 PARIS
Ginette MALECOT
Tél. : 01 49 70 61 93
gmalecot@advancia-negocia.fr

■ Poitiers

EDM de la Vienne - ACIF Entreprises
Maison de la Formation
Pôle République
BP 495
86012 POITIERS CEDEX
Muriel LEBLANC MANIGAUD
Tél. : 05 49 37 44 68
mleblancmanigaud@mdf86.net

■ Rodez

EDM Rodez - Centre de formation CCI
5, rue de Bruxelles
12000 RODEZ
Christophe PALOUS
Tél. : 05 65 75 56 88
c.palous@rodez.cci.fr

■ Rouen

EDM Haute-Normandie
7, rue du Maréchal Juin
BP 183
76825 MONT SAINT-AIGNAN
Agnès PETIT
Tél. : 02 35 59 44 04
agnes.petit@ceppic.fr

■ Quimper

EDM Bretagne
1 avenue de la plage des Gueux
29000 QUIMPER
Joseph FLOCH
Tél. : 02 98 98 29 29
joseph.floch@quimper.cci.fr

■ Saint-Raphaël

EDM Var
190, place Pierre Couillet
83700 SAINT-RAPHAËL
Nicole GOUTFER
Tél. : 04 94 22 81 64
nicole.goutfer@var.cci.fr

■ Sainte Clotilde

EDM La Réunion
12, rue Gabriel de Kerueguen
Centre consulaire de formation
97490 SAINTE CLOTILDE
Francoise DUBRULLE
Tél. : 02 62 48 35 12
francoise.dubrulle@reunion.cci.fr

■ Versailles

EDM Versailles Val d'Oise / Yvelines
21 avenue de Paris
78021 VERSAILLES CEDEX
Antoine TRICOT
Tél. : 01 30 84 79 66
atricot@versailles.cci.fr

■ Vesoul

EDM Franche-Comté
27, rue Aristide Briand
70000 VESOUL
Joël VINCENT
Tél. : 03 84 75 69 29
edm@haute-saone.cci.fr