

RENTRÉE
2022

ECDE

École des cadres et dirigeants
pour entreprendre



BAC+3 & BAC+5 • 100 % ALTERNANCE

INTRAPRENEURIAT

MANAGEMENT

**GESTION
DE PROJETS**

**MARKETING
& E-BUSINESS**

Acquérir une posture entrepreneuriale

« Les cycles de formation BAC+3 et BAC+5 de l'ECDE s'adressent à toute personne qui souhaite contribuer au développement économique d'une entreprise.

Accessibles aux étudiants après un BAC+2, ou en intégration parallèle après BAC+3, 4 ou 5, les formations satisferont les profils commerciaux, marketing mais également techniques.

Ces cursus exclusivement réalisés en alternance permettent d'acquérir une posture entrepreneuriale et une vision stratégique et managériale de l'entreprise. Ils renforcent l'adaptabilité, la réactivité et l'autonomie, autant de qualités indispensables pour réussir et évoluer dans le monde de l'entreprise.

À l'issue de la formation, les futurs managers seront capables de piloter des projets ambitieux avec une réelle approche stratégique et d'en gérer les moyens humains, matériels et financiers de façon autonome.

Munis de **titres reconnus par l'État de niveaux 6 & 7**, les alternants pourront ainsi accéder à des responsabilités opérationnelles dans le marketing, la gestion de projet ou le management d'une business unit. Et pourquoi pas, de créer et développer leur propre entreprise ? »

Charles Sibille & Philippe Chevassus,
directeurs associés de l'ECDE



200
ÉTUDIANTS
EN ALTERNANCE

•

40
FORMATEURS
PROFESSIONNELS

•

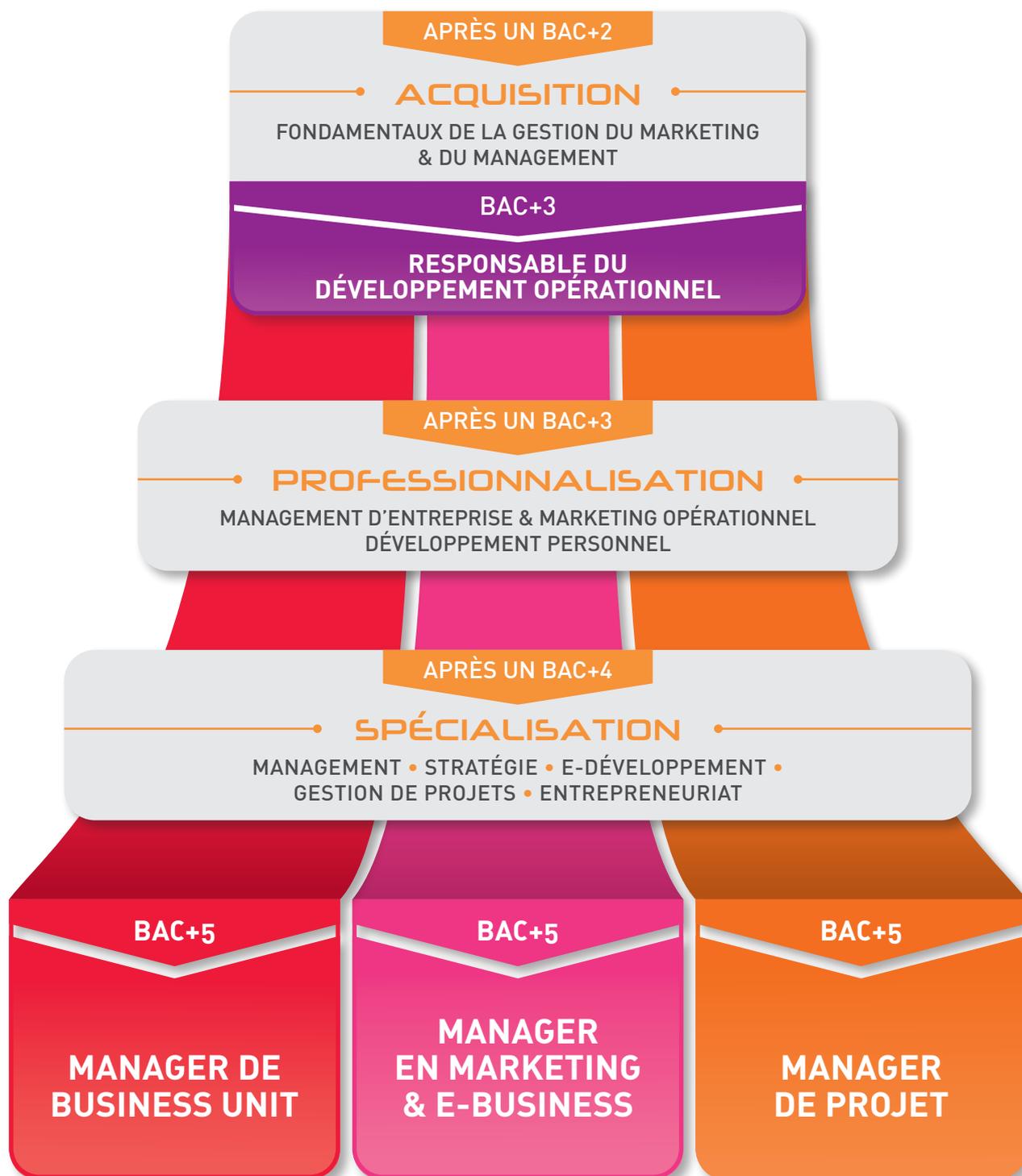
4
TITRES RECONNUS
PAR L'ÉTAT

•

400
ENTREPRISES
PARTENAIRES

Les locaux et formations proposés par l'ECDE sont intégralement accessibles aux personnes en situation de handicap et à mobilité réduite.

Les parcours de formation en alternance de l'ECDE



Formations mises en place avec les certificateurs :



Les parcours de formation de l'ECDE permettent de valider des titres enregistrés au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), reconnus par l'État de niveaux 6 et 7, mis en place et déposés par les certificateurs ECEMA, ESA3 & TALIS (voir détails dans les pages suivantes).

Un projet de développement pour un emploi et un diplôme

Tout dirigeant a des projets de développement pour son entreprise (nouvelle stratégie, nouveau produit ou service, nouvelle organisation, etc.). Souvent, par manque de temps ou de ressources, ces projets n'aboutissent pas. Dans le cadre de leur formation, les alternants travailleront à la réflexion et à la réalisation de ces projets sous la direction de leur tuteur en entreprise et des "experts métiers" de notre école.



Le lien entre l'entreprise, l'école & l'alternant

La conduite de projet sera le "fil rouge" des alternants durant tout leur cursus de formation. Pour le dirigeant, c'est l'opportunité de réaliser des projets et de développer son activité tout en

offrant à un futur cadre la possibilité d'acquérir toutes les compétences nécessaires à la conduite de projet et / ou la direction d'un service.



POURQUOI PAS VOUS ? Rendez-vous sur notre site pour découvrir des exemples de projets conduits par les alternants, leurs parcours de formation, leurs témoignages : www.ecde.eu



LES TEMPS FORTS DE NOS FORMATIONS

- Business games
- Conférences animées par des experts
- Visites d'entreprises
- Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel
- Épreuves de synthèse
- Projet de création d'entreprise
- Workshop
- Journées de respiration et d'ouverture

MAIS AUSSI...

- Journées Team Building
- Remise de diplômes
- Afterwork/rencontres professionnelles
- Bureau des étudiants/sorties ludiques et sportives



Un accompagnement personnalisé vers le projet professionnel

L'ECDE se doit d'être en adéquation avec le projet personnel et professionnel de l'étudiant. Pour ce faire, un accompagnement individualisé est apporté tout au long du parcours.

AVANT LA FORMATION



PROCESSUS D'ADMISSION INDIVIDUALISÉ

- Clarification du projet personnel et professionnel du candidat.
- Identification des apports de la formation dans le parcours.
- Confirmation de la candidature par l'étudiant & l'ECDE.
- Validation des pré-requis via tests en e-learning.



ACCOMPAGNEMENT INTENSIF À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Définition d'un plan d'action personnalisé.
- Identification des compétences et mise en valeur.
- Formation aux techniques et outils de recherche d'emploi (entretiens individuels et ateliers collectifs).
- Entretiens réguliers avec un conseiller dédié.
- Mise en relation avec les entreprises partenaires ou recruteurs.
- Rédaction du contrat et convention de formation pour l'entreprise.

PENDANT LA FORMATION



SUIVI DE L'ALTERNANCE

- Rendez-vous réguliers entre le tuteur, l'alternant et l'ECDE.
- Définition des missions effectuées en entreprise et plan d'action.
- Suivi de l'acquisition de compétences en lien avec la formation.
- Bilans professionnels et évolution de la posture professionnelle.
- Entretiens individuels avec l'équipe pédagogique et la direction de l'école
- Suivi du projet personnel et professionnel durant le parcours à l'ECDE.

APRÈS LA FORMATION



- Suivi professionnel jusqu'à 5 ans après la formation (suivi de carrière, retour d'expérience, soutien à l'initiative économique).
- Développement du "réseau des anciens" et mise en relations professionnelles.
- Proposition d'intervention en formation, ateliers ou conférences

BAC+3 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL

Cette année d'études permet aux alternants d'appréhender l'environnement économique dans lequel les entreprises s'inscrivent et se développent.

L'acquisition d'une vision globale de l'entreprise, notamment au travers du marketing opérationnel, de la gestion financière, du management et des techniques commerciales permettra la maîtrise des principaux leviers de pilotage d'une organisation.

Durant la formation et aux côtés des équipes de l'ECDE, les alternants travailleront sur la clarification de leur projet professionnel et la poursuite de leur cursus de formation à l'ECDE.

COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser les techniques du marketing opérationnel, de vente et de négociation.
- S'initier au management.
- Développer sa pratique de l'anglais des affaires.
- Savoir analyser les coûts.
- Développer sa culture générale et sa posture professionnelle.
- Appréhender l'univers du numérique.

MÉTIERS VISÉS (non exhaustif)

- Chargé(e) de développement commercial.
- Business Developer.
- Responsable de rayon ou de zone.
- Assistant(e) communication/marketing.

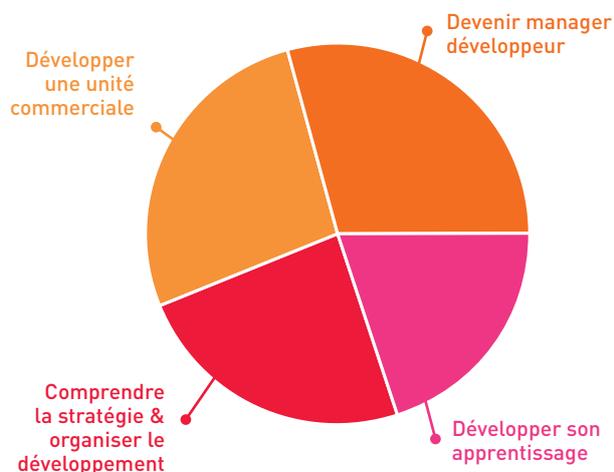
POURQUOI PAS VOUS ?

Un exemple parmi les alternants...

Antonin

Doté d'une expérience en informatique et d'une sensibilité à la communication, Antonin est business developer dans une galerie d'art à Dijon.

PROGRAMME DE FORMATION



→ **COMPRENDRE LA STRATÉGIE & ORGANISER LE DÉVELOPPEMENT**
Orientation stratégique • Études marketing • Stratégie multi-canal et e-business • Parcours client • Économie numérique & collaborative • Veille concurrentielle

→ **DÉVELOPPER UNE UNITÉ COMMERCIALE**
Plan d'action commercial & marketing • Compétences commerciales • Marketing relationnel • Gestion du portefeuille clients • Gestion des achats & logistique • Gestion budgétaire • Contrôle de gestion • Tableau de bord et reporting

→ **DEVENIR MANAGER DÉVELOPPEUR**
Conduite de projet • Développement de la cohésion d'équipe • Gérer la diversité et l'interculturalité • Business english • Jeu d'entreprise • Masterclass • Dossier de synthèse

→ **DÉVELOPPER SON APPRENTISSAGE**
Workshop • Évaluation professionnelle • Bilan d'activité

Formation mise en place en partenariat avec : **groupesa** PARIS

Taux de réussite sur les 2 dernières années : 41 alternants sur 47 (87%)

Ce parcours de formation proposé par l'ECDE conduit à un titre reconnu par l'État et enregistré au RNCP par le certificateur ESA3/TALIS. En cas de validation et s'il ne poursuit pas dans un cursus de niveau supérieur, l'alternant se verra remettre le titre RNCP "Chargé(e) d'affaires commerciales et marketing opérationnel", de niveau 6 et enregistré sous le numéro 32073 (JO du 4/1/2019 pour une durée de 5 ans). Dans le cadre d'un projet de poursuite d'études, cette formation participe également à la validation du titre "Manager opérationnel de Business Unit", de niveau 6, enregistré au RNCP sous le numéro 34333 (JO du 18/11/2019 pour une durée de 5 ans)

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

Le parcours de formation idéal pour découvrir l'entrepreneuriat.

Au cours de ce cursus de formation, les alternants acquièrent une vision globale, réaliste et pragmatique du fonctionnement de l'entreprise dans son environnement.

Ils développent leurs facultés à piloter un projet dans son ensemble, à traiter des problématiques complexes et à mener une réflexion stratégique.

Ils en sortent autonomes, capables de prendre des initiatives, de mobiliser des ressources dans une démarche orientée « Résultat ».

COMPÉTENCES VISÉES

- Réaliser des études de marché et de secteurs d'activité.
- Analyser et mettre en place une stratégie de développement.
- Comprendre, adapter, faire évoluer une stratégie.
- Assurer la gestion administrative, financière et juridique.
- Manager et accompagner ses équipes vers leurs objectifs.
- Déterminer et optimiser une organisation générale.
- Fixer des prévisions budgétaires et établir des objectifs opérationnels.
- Définir et mettre en application des processus décisionnels.

MÉTIERS VISÉS (non exhaustif)

- Manager de centre de profit.
- Manager opérationnel.
- Manager commercial.
- Responsable d'activité, d'agence, de service ou de zone.
- Adjoint à la direction générale.
- Entrepreneur / développeur.



POURQUOI PAS VOUS ?

Quelques exemples
parmi les alternants...

Arnaud

Après une licence de marketing, Arnaud est chargé de développement commercial dans une entreprise d'infrastructures sportives en Haute-Saône.

Océane

Après une licence de chimie, Océane participe au développement de l'entreprise familiale spécialisée dans le transport à côté de Dijon.

Mélissa

Spécialisée dès son Bac+3 dans la distribution, Mélissa poursuit cette année en tant que manager de rayon dans un magasin de sport à Besançon.

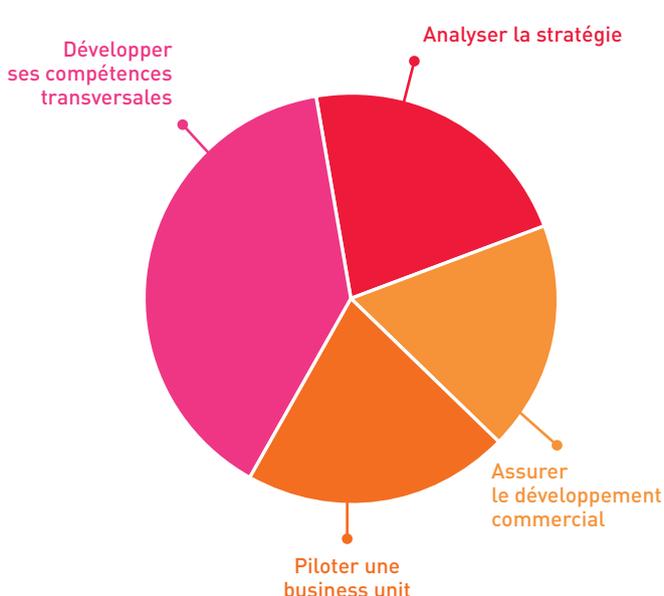
Formation mise en place en partenariat avec :

groupesa
PARIS

TAUX DE RÉUSSITE SUR LES 3 DERNIÈRES ANNÉES :
63 ALTERNANTS SUR 75 (84%)

2 années de formation au management de business unit et à l'entrepreneuriat

BAC+4 : PROFESSIONNALISATION : MANAGEMENT D'ENTREPRISE & MARKETING OPÉRATIONNEL



→ ANALYSER LA STRATÉGIE

Études marketing • Positionnement • Diagnostic stratégique • Veille documentaire • Actualité économique • Droit des sociétés • Jeu d'entreprise

→ ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Parcours client • Compétences commerciales • Développement commercial (clients et partenaires) • plan marketing & communication • Tableau de bord opérationnel • Stratégie d'achat

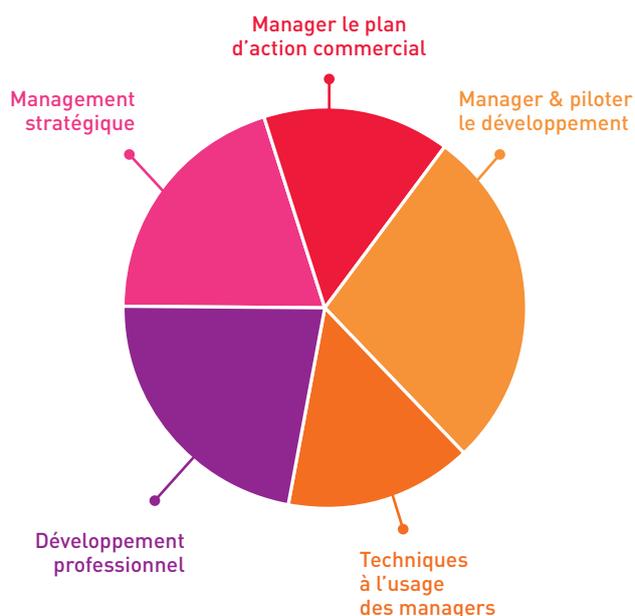
→ PILOTER UNE BUSINESS UNIT

Finance • Business plan • Contrôle de gestion • Droit commercial • Gestion des RH • Management • Conduite de réunions

→ DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Gestion de projet • Compétences Excel • Business english • Création de sites web • Découverte des logiciels PAO • Masterclass • Travaux d'études et de recherches • Dossier de synthèse • Workshop • Évaluation professionnelle

BAC+5 : SPÉCIALISATION & CONSOLIDATION DES COMPÉTENCES / ENTREPRENEURIAT



→ MANAGEMENT STRATÉGIQUE

Orientations stratégiques • Intelligence économique • Environnement international (en anglais) • Relations publiques, événementiel & lobbying • Responsabilité sociale de l'entreprise • Conduite du changement

→ MANAGER LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL

Pilotage du plan d'action • Propositions commerciales & appels d'offres • Médias sociaux • Gestion de l'e-réputation • Développement d'un réseau de partenaires

→ MANAGER & PILOTER LE DÉVELOPPEMENT

Pilotage de ses équipes • Manager coach • Savoir convaincre son auditoire • Performance de la force de vente • Management de la santé et de la sécurité au travail • États financiers • Processus de prise de décision • Budgets • Optimisation du portefeuille clients

→ TECHNIQUES À L'USAGE DES MANAGERS

Nouveaux business models • Démarche qualité • Business english • Compétences EXCEL

→ DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Mémoire de recherche professionnel • Projet de création d'entreprise • Jeu d'entreprise • Rédaction du projet professionnel personnel • Évaluation professionnelle

BAC+5 MANAGER EN MARKETING & E-BUSINESS

Ce cycle vise à développer les compétences nécessaires pour concevoir et animer une stratégie marketing et une politique commerciale en phase avec les nouveaux comportements liés à la révolution numérique.

Cette formation s'intéresse précisément au marketing multicanal, au e-CRM et à toutes les nouvelles formes de communication online et de distribution à travers le web ou le mobile.

À l'issue de sa formation, l'alternant devra être capable d'assurer des fonctions marketing tant dans une entreprise traditionnelle investissant les nouveaux canaux qu'au sein d'une « pure player ».

COMPÉTENCES VISÉES

- Élaborer une stratégie et un plan marketing (opérationnel, stratégique ou web, international ou non).
- Comprendre le comportement du consommateur et adapter sa stratégie dans un univers multi-canal.
- Maîtriser les outils (e-mailing, veille internet, e-CRM, référencement et performance, intranet...).
- Créer et animer un site web (marchand ou non marchand), gérer et animer l'e-réputation de sa marque, définir une politique de communication intégrant l'e-pub.
- Maîtriser le lancement de produit, gérer la promotion des ventes.
- Gérer les relations publiques et l'évènementiel.
- Intégrer les notions clés du droit du numérique.

MÉTIERS VISÉS (non exhaustif)

- Responsable communication multicanal.
- Responsable des relations extérieures / publiques.
- Chef de projets web.
- Responsable marketing.
- Community manager.



POURQUOI PAS VOUS ?

Quelques exemples
parmi les alternants...

Jules

Doté de compétences informatiques, Jules est chef de projet marketing et communication au sein d'une agence web basée dans le Jura.

François

Spécialisé en marketing lors de sa licence, François se consacre maintenant à la communication, au graphisme et au développement marketing d'une entreprise d'apiculture.

Lisa

Après un cursus en e-commerce, Lisa est chargée de communication dans une entreprise industrielle jurassienne.

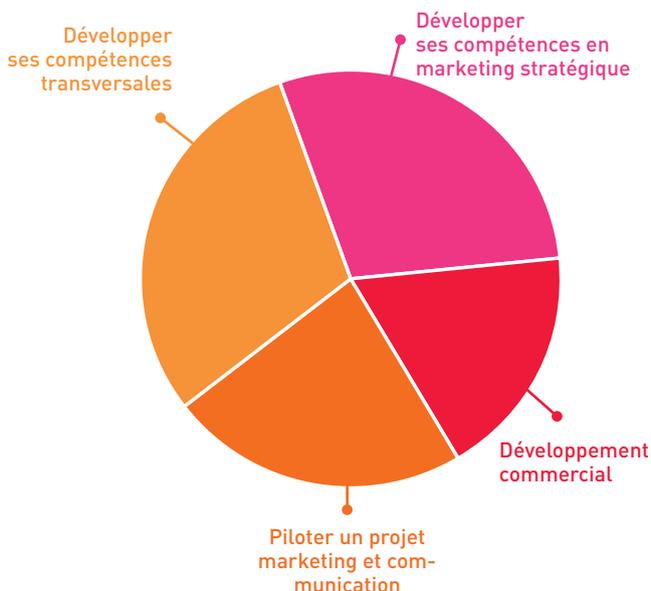
Formation mise en place en partenariat avec :

groupeesa
PARIS

TAUX DE RÉUSSITE SUR LES 3 DERNIÈRES ANNÉES :
64 ALTERNANTS SUR 69 (93%)

2 années de formation à la stratégie marketing & ses nouveaux enjeux

BAC+4 : PROFESSIONNALISATION : MARKETING OPÉRATIONNEL & WEBMARKETING



→ DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES EN MARKETING STRATÉGIQUE

Stratégie marketing • Enjeux du web marketing et du e-commerce • Brand management • Management de produit et de l'innovation • Veille documentaire • Actualité économique • Étude de marché

→ DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Plan marketing & communication • Parcours client • Compétences commerciales • Gestion de la relation client • Gestion des relations avec les prestataires

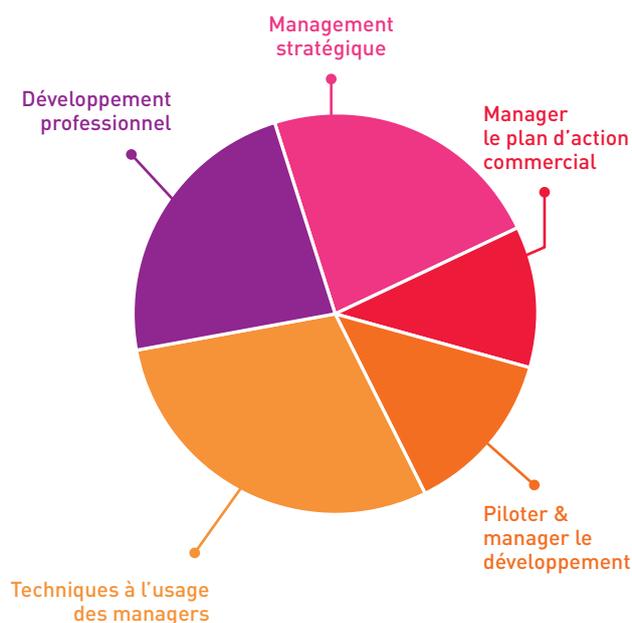
→ PILOTER UN PROJET MARKETING & COMMUNICATION

Gestion de projets • Budget des actions marketing & communication • Tableau de bord opérationnel – Finance • Business plan • Management – Animation de réunions • Référencement SEO / SEA

→ DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Jeu d'entreprise • Travaux d'études et de recherches • Épreuve de synthèse marketing • Bilan d'activité & de l'alternance • Conférences & visites d'entreprises • Workshop • Évaluation professionnelle

BAC+5 : SPÉCIALISATION : E-DÉVELOPPEMENT & GESTION DE PROJET WEB



→ MANAGEMENT STRATÉGIQUE

Orientations stratégiques • Intelligence économique • Environnement international • Projet web marketing et commercial digital • Gestion de la relation client • Publicité

→ MANAGER LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL

Pilotage de plan d'action marketing et communication • Relations publiques, événementiel & lobbying • Médias sociaux • Gestion de l'e-réputation

→ PILOTER & MANAGER LE DÉVELOPPEMENT

Diagnostic et états financiers • Processus de prise de décision • Gestion du portefeuille clients • Manager coach • Négociation & performance • Savoir convaincre son auditoire

→ TECHNIQUES À L'USAGE DES MANAGERS

Créativité • Nouveaux business models • Storytelling • Business english • Compétences EXCEL • Droit du numérique • Création de site web & webmastering • Référencement et mesure de la performance web • Utilisation des outils PAO • Rédaction web

→ DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Mémoire de recherche professionnel • Pitch • Dossier de synthèse • Rédaction du projet professionnel et personnel • Workshop • Évaluation professionnelle

BAC+5 MANAGER DE PROJET

Un manager de projet est à la tête d'une équipe et au service d'un projet ; il est le responsable et le garant de l'atteinte des objectifs et du respect des contraintes de coûts, qualité et délais du projet qui lui est confié.

En ce sens, le manager de projet pourra être appelé à accompagner les dirigeants de l'entreprise dans l'élaboration de stratégies de transformation, d'adaptation et de conduite de changement. Le manager de projet est également en charge de la gestion des ressources humaines nécessaires, au projet.

À l'issue de la formation, le manager de projet doit être capable de manager les missions de différents corps de métier autour d'un même projet. Son action s'étend du début du projet (réflexion, concertation, mise en place) jusqu'à sa réalisation effective, son suivi et sa clôture. Le manager de projet a des compétences transversales.

COMPÉTENCES VISÉES

- Définir, coordonner, assurer et contrôler les activités d'un projet.
- Définir et planifier les activités, maîtriser l'échéancier, identifier et gérer les risques.
- Établir un budget, maîtriser les coûts et assurer l'approvisionnement des biens ou services.
- Recruter, animer et piloter l'équipe projet.
- Assurer l'engagement de toutes les parties intéressées ou affectées par le projet, et diffuser l'information relative au projet.

MÉTIERS VISÉS

[non exhaustif]

- Manager / ingénieur(e) projet.
- Chef de projets industriels
- Responsable de service.
- Chargé(e) d'affaires.
- Responsable supply chain.



POURQUOI PAS VOUS ?

Quelques exemples parmi les alternants...

Manon

Issue de l'univers du commerce et du marketing, Manon est chargée de projets digitaux au sein d'une coopérative agricole à côté de Besançon.

Maxime

Après une licence marketing, Maxime devient responsable de projet « optimisation » dans un grand groupe autoroutier national.

Dounia

Après sa licence, Dounia poursuit son alternance comme cheffe de projet logistique dans un grand groupe de distribution française.

Formation mise en place en partenariat avec :

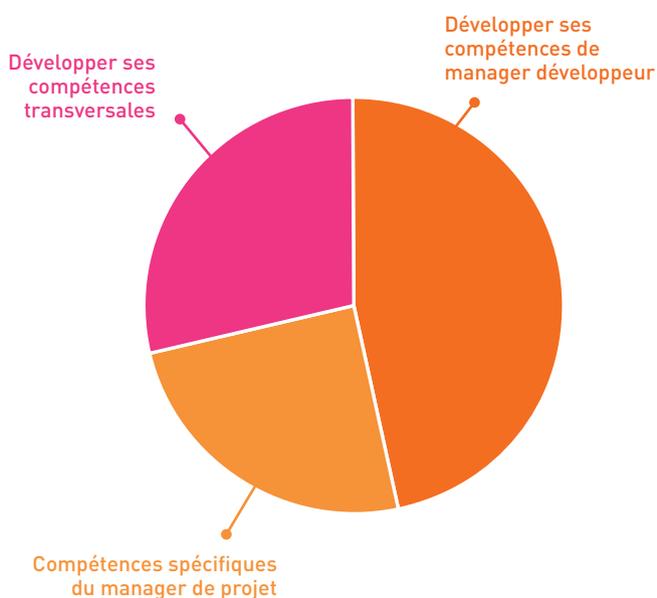
ECEMA

Lyon & Saint-Etienne

TAUX DE RÉUSSITE SUR LES 2 DERNIÈRES ANNÉES :
36 ALTERNANTS SUR 44 (81%)

2 années de formation à la gestion & au management de projets économiques

BAC+4 : PROFESSIONNALISATION : GESTION DE PROJET & MANAGEMENT DE PROXIMITÉ



→ DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE MANAGER DÉVELOPPEUR

Management de projet • Enjeux de la communication • Prise de parole en public • Management des compétences & entretiens d'évaluation • Recrutement • Fondamentaux du marketing et e-marketing • Management de la transformation digitale • Initiation RSE • Droit du travail, droit des contrats spéciaux & droit pénal des affaires • Analyse financière • Coûts et marges • Rentabilité • Budget prévisionnel • Maîtriser EXCEL

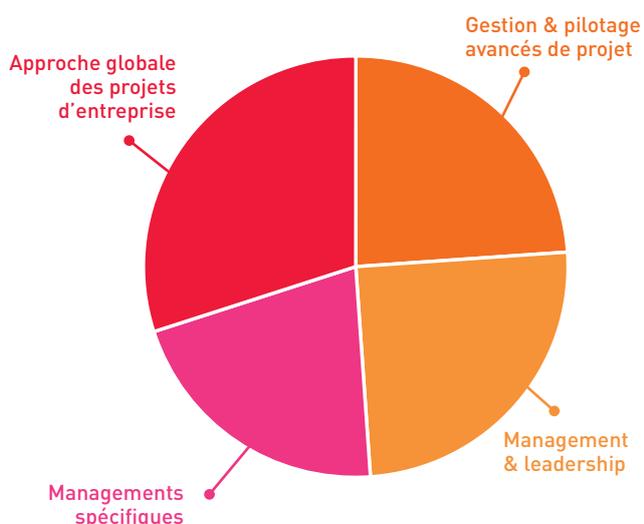
→ COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES DU MANAGER DE PROJET

Pilotage de projets & méthodes agiles • Gestion de la maîtrise d'ouvrage & approche financière • Supply chain • Typologies de projets • Tableau de bord et reporting • Excel appliqué au management de projets

→ DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Culture professionnelle & géopolitique • Anglais opérationnel • Jeu d'entreprise • Dossier de management de projet • Workshop • Bilan de l'alternance et des compétences • Évaluation professionnelle

BAC+5 : SPÉCIALISATION : EXPERTISE PROJET & MANAGEMENT STRATÉGIQUE



→ GESTION & PILOTAGE AVANCÉS DE PROJET

Planification • Gestion de la qualité d'un projet • Gestion des risques • Outils informatiques et approche financière • Projet multinational (en anglais) • Découverte certification CAPM

→ MANAGEMENT & LEADERSHIP

Management d'équipes & management du changement • Recrutement de son équipe • Pilotage de la performance • Outils informatiques et collaboratifs • Résolution de problèmes • Management du conflit et relations interpersonnelles • Intercultural management (en anglais) • Communication de crise • Gestion du temps et du stress

→ MANagements SPÉCIFIQUES

Global supply chain • Management de la qualité • Management du développement durable • Lean management • Achat & sous-traitance • Négociation • Cahier des charges, appels d'offres & marchés publics • Gestion d'affaires à l'international (en anglais)

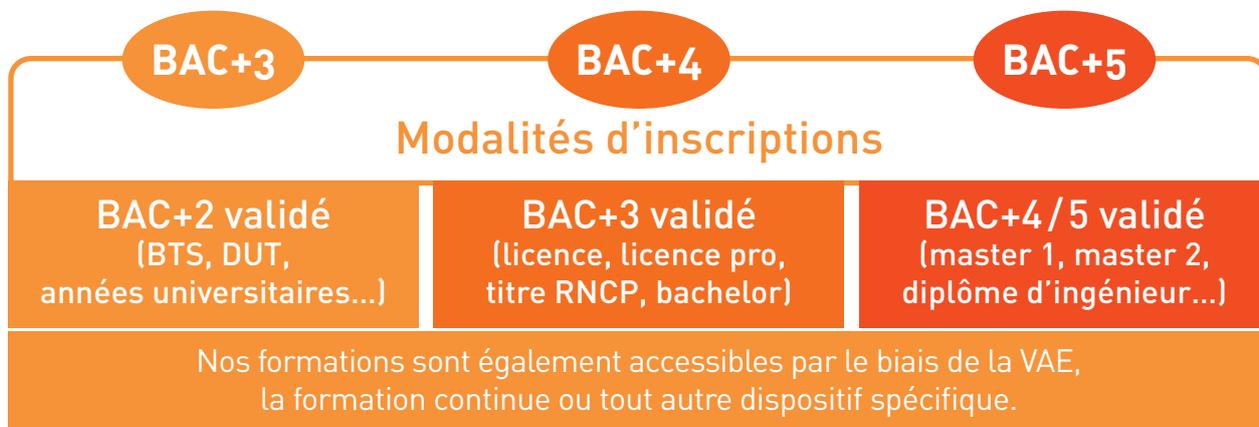
→ APPROCHE GLOBALE DES PROJETS D'ENTREPRISE

Business plan • Cas réel d'entreprise • Séminaire de créativité • Fondamentaux du marketing digital • Mémoire professionnel • Analyse de la rentabilité • Workshop • Évaluation professionnelle

Les points clés de nos formations

Une formation professionnalisante, EN ALTERNANCE, dispensée par des experts pour obtenir des titres reconnus par l'État et enregistrés au RNCP.

INTÉGRATION EN



PROCESSUS D'ADMISSION EN 3 ÉTAPES



ORGANISATION DE LA FORMATION

Rythme d'alternance adapté aux exigences des entreprises avec **70 % du temps en entreprise et 30 % en formation.**

Coût de la formation intégralement pris en charge par l'entreprise et son OPCO, dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation en CDD ou CDI.

UNE PÉDAGOGIE ACTIVE

Des modules de formation dispensés par des professionnels experts.

Un enseignement tourné vers la pratique et la conduite de projets.

Un suivi personnalisé du projet personnel et professionnel, tout au long de la formation.

Un parcours professionnalisant grâce à l'alternance.

Une insertion professionnelle facilitée grâce à l'expérience acquise et les réseaux professionnels de l'école. (+ de 90 % à l'issue de la formation).

VALIDATION DE L'EXAMEN

Contrôles continus et partiels.

Dossiers de synthèse.

Implication et évaluations professionnelles.

Mémoire professionnel.

ILS NOUS FONT CONFIANCE

INDUSTRIE

A2 MÉTAL
AERIS GROUP
AERO-NOV
BAUD INDUSTRIES
BIGARD
CONTINENTAL - CONTITECH ANOFLEX
CREATHES
DEFTA AIRAX
FAURECIA
FLOWBIRD
FRANCE EQUIPEMENT - ABEO
GENERAL ELECTRIC
MBP - Mécanique baumoise de précision
METALIS
MICRO MÉGA
MICRO-ÉROSION
PSA
SALOMON - AMER SPORTS
SIS
SOLVAY
VITABRI
ZEP INDUSTRIES

TRANSPORT / LOGISTIQUE

APRR
LA POSTE
MAUFFREY
SNCF
U LOGISTIQUE

RESTAURATION / HOTELLERIE

CUISINE MODE D'EMPLOI
ELIOR - ELRES
GRAND HOTEL LA CLOCHE - DIJON
LE GARÇON BOUCHER
PLANET COFFEE

SERVICES

ADAPEI DU DOUBS
ADDSEA
ADIE
AFPA
AXA
BANQUE POPULAIRE
BERSOT IMMOBILIER
BUROCOM
CLINIQUE SAINT-PIERRE
CRÉDIT AGRICOLE
ENEDIS
EPS
FRANCHE-COMTÉ NET
INNORALIS
JACQUAUTO

KUBA
LE DON DU SOUFFLE
MATMUT
MERCIALYS EXPLOITATION
MSA
NETALIS
REPROSYSTEM - RDM CREATION
XEFI DOLE

ENTITÉS PUBLIQUES

ARMÉE - 6^e RGMT DU MATERIEL
MAIRIE DE GRAY

BTP / CONSTRUCTION

GROUPE BURNEL/PERRIN
GROUPE DAGUSÉ
INOTEC
PRETOT FILS

DISTRIBUTION

AGRIEST
BR ÉQUITATION
BRICO DÉPÔT
COLRUYT
CORA
CULTURA
DECATHLON
GROUPE GRENARD
JMJ AUTOMOBILES
LEGRAND CABLE MANAGEMENT
NATURALIM
RENAULT
SEPHORA
SYSTÈME U

COMMUNICATION

AGENCE C4U
AGENCE ELIXIR
GROUPE MEDIATOUR
BEBOOST
MY PRODUCTION

SAVOIR-FAIRE RÉGIONAL

DOMAINE DE LA PATURIE
DOMAINE DE SAINTE-MARIE
FUMÉ DU JURA
JARDIMAT
MATY
PIANOS GAETAN LEROUX
PROXY-CYCLE - R&R MANUFACTURING
PUBLIGOURMET
LA MAISON DU COMTÉ
LA ROCHÈRE
LE TUYÉ DE MÉSANDANS

BANQUE POPULAIRE 

 BIGARD

 CRÉDIT AGRICOLE

 Cultura
l'esprit jubile

 DECATHLON

 ENEDIS
L'ELECTRICITE EN RESEAU

 faurecia

 flowbird.



 PSA
GROUPE

 LA POSTE

 LA ROCHÈRE
1475 FRANCE

 MATY
BIJOUX D'EMOTIONS DEPUIS 1982

 M.B.P.

 N
netalis

 PERRIN

 S
salomon

 SEPHORA

 SNCF

 Le Tuyé
de Mésandans
Céramiques et Scazzotti de Franche-Comté

 U Log

 VITABRI
www.vitabri.com

Une école où acquérir une posture entrepreneuriale prend tout son sens



700 m² DE LOCAUX
À BESANÇON PALENTE
•
ESPACES DE CO-WORKING
•
PÉDAGOGIE CONNECTÉE
•
ESPACES DÉTENTE & RESTAURATION
•
TERRASSES AMÉNAGÉES

L'ECDE en quelques chiffres



200
ÉTUDIANTS
EN ALTERNANCE



40
FORMATEURS
PROFESSIONNELS



400
ENTREPRISES
PARTENAIRES



+ de 90 %
INSERTION
PROFESSIONNELLE

ECDE
École des cadres et dirigeants
pour entreprendre

4 K chemin de Palente
25000 Besançon
tél. 03 81 40 30 41
e-mail contact@ecde.eu
site www.ecde.eu



Suivez notre actualité sur :

