

RENTRÉE  
2023

**ECDE**  
École des cadres et dirigeants  
pour entreprendre



**BAC+5 EN ALTERNANCE**

**INTRAPRENEURIAT**

**MANAGEMENT**

**GESTION  
DE PROJETS**

**MARKETING  
& E-BUSINESS**

# ACQUÉRIR UN POSTURE ENTREPRENEURIALE

Les cycles de formation 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+3, ou en intégration parallèle après BAC+ 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 d'un titre reconnu par l'État de niveau 7**, les alternants pourront ainsi accéder à des responsabilités opérationnelles dans le management, la gestion de projet ou le marketing. Et pourquoi pas, créer et développer leur propre entreprise ?

**Charles Sibille et Philippe Chevassus,**  
directeurs associés de l'ECDE



**200**  
ÉTUDIANTS  
EN ALTERNANCE

•

**40**  
FORMATEURS  
PROFESSIONNELS

•

**3**  
TITRES RECONNUS  
PAR L'ÉTAT

•

**20**  
ALTERNANTS  
PAR PROMOTION

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 proposés par l'ECDE

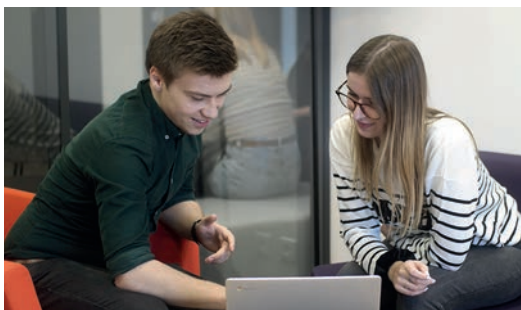
Les formations sont accessibles à toute personne titulaire d'un BAC+3 ou dotée d'une expérience professionnelle significative. Issue de l'Université, d'IUT, d'écoles publiques ou privées, de filières techniques ou "métier", toute personne est susceptible d'intégrer l'ECDE.



**BAC+5**

## MANAGER DE PROJET

Piloter un projet ambitieux avec une approche stratégique, en gérant les moyens humains, matériels et financiers.



**BAC+5**

## MANAGER DE BUSINESS UNIT

Participer au développement de l'entreprise avec une vision globale et manager des équipes avec responsabilité.



**BAC+5**

## MANAGER EN MARKETING & E-BUSINESS

Accompagner les entreprises dans leur mutation numérique et mettre en œuvre leur stratégie marketing & commerciale

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 niveau 7, mis en place et déposés par les certificateurs ECEMA et TALIS Compétences et Certifications (voir détails dans les pages suivantes).

L'ECDE est titulaire de la certification qualité Qualiopi délivrée au titre des catégories :

- Actions de formation
- Action de formation par apprentissage.



# 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 manager 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](http://www.ecde.eu)



## LES TEMPS FORTS DE NOS FORMATIONS

- Jeu d'entreprise / Séminaire de créativité
- Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel
- Projet d'entrepreneuriat / Dossiers de synthèse
- Cas réels d'entreprise / Pitch Marketing
- Workshop / Masterclasses

### MAIS AUSSI...

- Visites d'entreprises / Découverte du monde économique
- Afterwork / Rencontres professionnelles
- Remise de diplômes et Soirée de fin d'année
- Bureau des étudiants / Sorties ludiques et culturelles

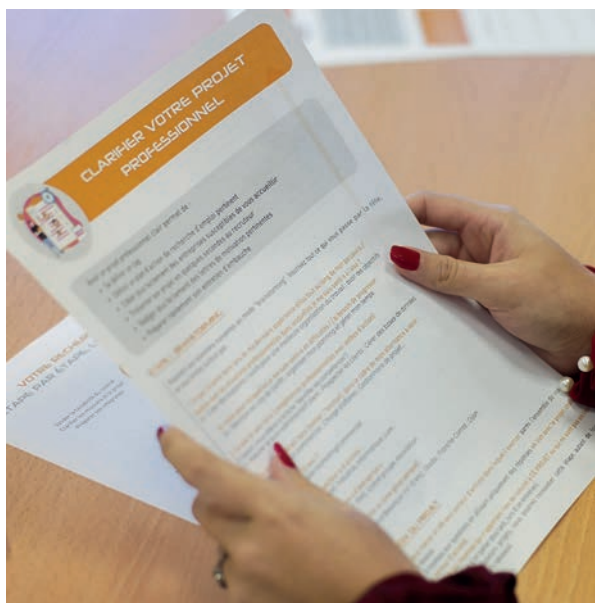


# VOUS ACCOMPAGNER, NOTRE MISSION

Un accompagnement individualisé est apporté tout au long du parcours.

## AVANT LA FORMATION

---



### DÉFINITION DU PROJET PROFESSIONNEL

Clarification du projet, liens avec la formation, engagement mutuel.

### COACHING INDIVIDUEL

Définition d'un plan d'action personnalisé, identification des compétences, formation aux techniques de recherche d'emploi, entretiens réguliers avec un conseiller dédié, mise en relation avec les entreprises partenaires et recruteurs.

### PRÉPARATION À L'ALTERNANCE

Validation du projet de collaboration tripartite (missions en entreprise, projet de l'alternant, référentiel de la formation), rédaction du contrat, préparation à l'intégration.

## PENDANT LA FORMATION

---

### SUIVI DE L'ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Rendez-vous réguliers tuteur-alternant-ECDE, évolution des missions et plan d'action, suivi de l'acquisition des compétences et de la posture professionnelle, bilans professionnels et personnels.

### ACCOMPAGNEMENT ET WORKSHOP

Appuis individuels et collectifs sur les travaux en cours, préparation aux épreuves clés, séminaires professionnels.



## APRÈS LA FORMATION

---



### ACCOMPAGNEMENT À L'INSERTION PROFESSIONNELLE

Atelier de préparation à l'insertion, suivi professionnel jusqu'à 5 ans après la formation (suivi de carrière, retour d'expérience, soutien à l'initiative économique).

### PARTAGE D'EXPÉRIENCE

Développement du "réseau des anciens" et mise en relation professionnelle, proposition d'interventions en formation, ateliers ou conférences.

# INTÉGRER L'ECDE : ÉTAPES D'ADMISSION



Poursuivre ses études avec l'ECDE, c'est donner du sens à un projet personnel et professionnel

Vous êtes actuellement en Licence, Licence professionnelle, Bachelor, titre RNCP de niveau 6 ou doté d'une expérience professionnelle significative ; vous avez toute votre place à l'ECDE.

Parce que votre projet sera au cœur de notre processus de recrutement, nous proposons à chaque candidat un dispositif adapté et personnalisé en 3 étapes :

## 1 • PRÉ-INSCRIPTION

- Échange téléphonique pour faire connaissance et évoquer votre projet professionnel.
- Rendez-vous de présentation de l'ECDE en présentiel ou en visio.
- Confirmation de votre envie d'intégrer l'ECDE par l'envoi de votre dossier de candidature.

## 2 • ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

- Entretien basé sur votre projet professionnel, votre parcours, vos motivations et le lien avec l'ECDE.
- Identification, en cas de poursuite, du programme de recherche d'alternance.
- Validation de l'admissibilité.

## 3 • VALIDATION DES PRÉ-REQUIS

- Tests sur une plateforme en ligne (durée : 1h30).
- Trois QCM : anglais, culture générale et logique/raisonnement.
- Deux analyses de textes.

**DÉMARREZ VOTRE INSCRIPTION !**

Télécharger le dossier  
de candidature à l'aide de ce QR CODE



# 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 projet.
- Chef de projets industriels.
- Responsable de service.
- Chargé 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 groupe autoroutier national.

### Dounia

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

Formation mise en place en partenariat avec :

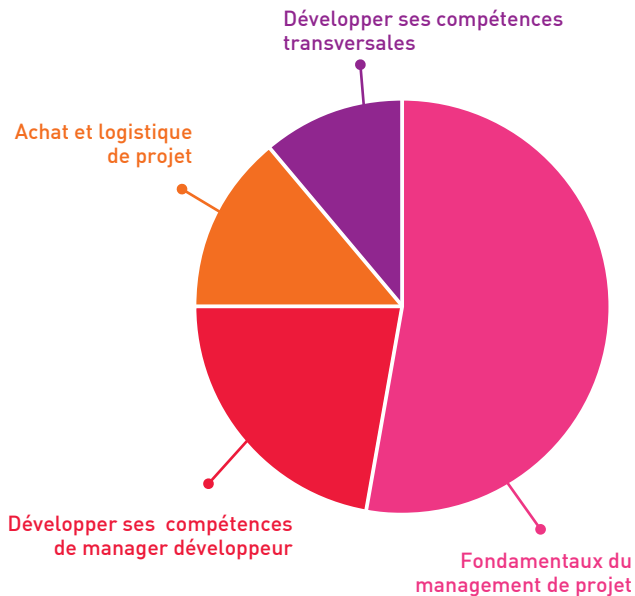
**ECEMA**  
Lyon & Saint-Etienne

TAUX DE RÉUSSITE SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES :  
71 ALTERNANTS SUR 86 (83 %)



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

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



→ **FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE PROJET**  
Management de projet • Maîtrise d'ouvrage • Cahier des charges, appels d'offres et marchés publics • Communication et négociation • Gestion et management de la qualité • Droit du travail, des contrats, des affaires et droit pénal • Maîtrise d'Excel • Calcul des coûts et marges • Tableaux de bord et reporting • Gestion d'affaires à l'international (en anglais) • Projet multinational • Management interculturel (en anglais) • Géopolitique et culture professionnelle • Anglais commercial

→ **DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE MANAGER DÉVELOPPEUR**  
Recrutement • Management d'équipes • Projet d'organisation • Leadership • Management du changement • Management de conflit, relations interpersonnelles • Intelligence émotionnelle et confiance en soi • Mesure de la performance • Analyse et résolution de problèmes • Anglais commercial

→ **ACHATS ET LOGISTIQUE DE PROJET**  
Supply Chain • Global Supply Chain • Initiation RSE - Management du développement durable • Management des achats et sous-traitance

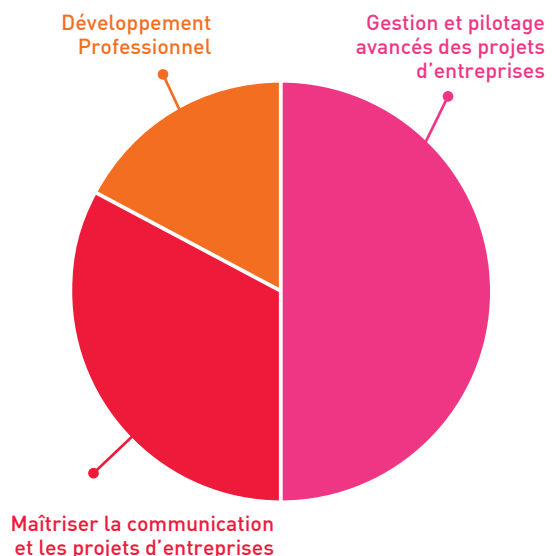
→ **DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES**  
Workshop • Jeu d'entreprise • Évaluation professionnelle

## BAC+5 : SPÉCIALISATION : EXPERTISE PROJET & MANAGEMENT STRATÉGIQUE

→ **GESTION ET PILOTAGE AVANCÉS DES PROJETS D'ENTREPRISES**  
Pilotage de projet • Organisation avancée de projet • Planifier et piloter les délais • Cas pratique • Méthodes agiles • Analyse des risques • Excel appliqué • Outils informatiques de gestion de projet • Analyse financière • Rentabilité des investissements • Rentabilité appliquée au mémoire • Budget prévisionnel • Business Plan • Lean management • Transformation digitale • Management des compétences et entretiens d'évaluation • Bilan de l'alternance et des compétences • Anglais commercial

→ **MAÎTRISER LA COMMUNICATION ET LES PROJETS D'ENTREPRISES**  
Gestion de projet • Relations inter-personnelles • Outils collaboratifs • Enjeux et plan de communication • Communication de crise • Prise de parole en public • Management des projets spécifiques • Intelligence économique • Marketing pour manager • Marketing digital fondamental • Cas réel d'entreprise • Sensibilisation certification CAPM • Anglais commercial

→ **DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL**  
Workshop • Mémoire professionnel de management • Challenge de la créativité • Évaluation professionnelle



# 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 :

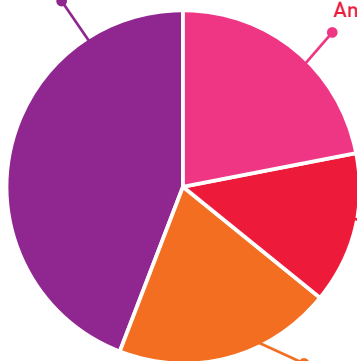


TAUX DE RÉUSSITE SUR LES 5 DERNIÈRES ANNÉES :  
90 ALTERNANTS SUR 109 (83 %)

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

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

Développer ses compétences transversales



Analyser la stratégie

Assurer le développement commercial

Piloter une business unit

### → ANALYSER LA STRATÉGIE

Études et positionnement marketing • Diagnostic stratégique • Parcours clients • Veille documentaire • Actualité économique • Droit des sociétés

### → ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Négociation • Développement commercial (clients et partenaires) • Plan d'action marketing et communication • Indicateurs et reporting • Stratégie d'achat

### → PILOTER UNE BUSINESS UNIT

Bases de Finance • Business plan • Contrôle de gestion • Droit commercial • Gestion des Ressources Humaines • Management

### → DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Management de projet (en anglais) • Maîtriser Excel • Business English • Construction de sites web • Découverte des logiciels PAO • Jeu d'entreprise • Masterclass • Mémoire professionnel • Dossier de synthèse • Workshop • Évaluation professionnelle

## BAC+5 : SPÉCIALISATION & CONSOLIDATION DES COMPÉTENCES / ENTREPRENEURIAT

### → MANAGEMENT STRATÉGIQUE

Évolution des marchés et comportement du consommateur • Nouveaux modèles économiques • Intelligence économique • Exploitation des données • Développement de son portefeuille commercial • Diagnostic et orientations stratégiques • Stratégie marketing et de communication • Stratégie commerciale

### → CRÉATION D'ENTREPRISE ET DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉ

Projet d'entrepreneuriat • Appels d'offres, cahier des charges et proposition commerciale • Négociation de nouvelles affaires ou projets • Développer des projets innovants • Aspects juridiques des projets

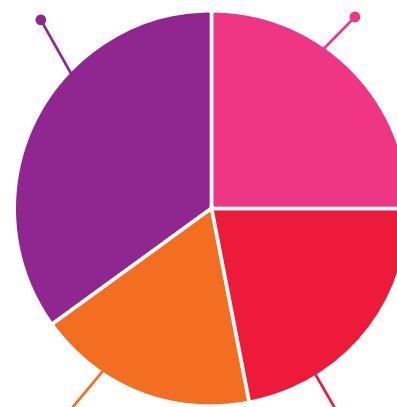
### → MANAGER ET PILOTER LE DÉVELOPPEMENT

Gestion budgétaire • Etats financiers • Plan d'affaires • Management • Développer les talents • Négociation des objectifs et analyse de la performance

### → DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Anglais commercial • Tableaux de bord • Outils graphiques du manager • Méthodes agiles • Prise de parole en public • Management de la qualité • Mémoire professionnel de recherche • Rédaction du projet professionnel personnel • Workshop • Évaluation professionnelle

Développement professionnel



Management stratégique

Manager et piloter le développement

Création d'entreprise et développement d'activité

# 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 multicanal.
- 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.

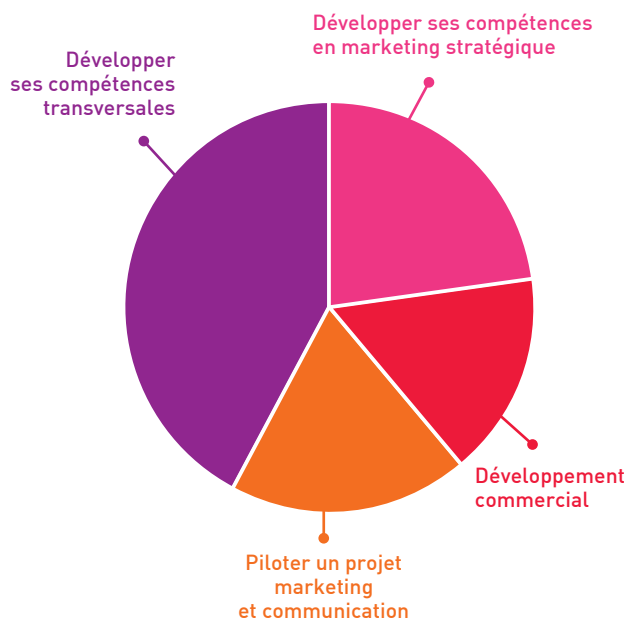
Formation mise en place en partenariat avec :



TAUX DE RÉUSSITE SUR LES 5 DERNIÈRES ANNÉES :  
99 ALTERNANTS SUR 112 (88 %)

# 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 • Management de la marque • Management de produit et de l'innovation • Veille documentaire • Actualité économique • Études de marché

### → DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Plan marketing et communication • Parcours clients • Négociation • Gestion de la relation clients • Gestion des prestataires

### → PILOTER UN PROJET MARKETING & COMMUNICATION

Manager un projet (en anglais) • Budgets des actions marketing et communication • Tableau de bord opérationnel • Finance • Business Plan • Management transversal • Référencement SEO/SEA

### → DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Construire un site web • Anglais commercial • Maîtriser Excel • Atelier PAO • Audiovisuel pour le web • Masterclass • Jeu d'entreprise • Mémoire professionnel • Dossier de synthèse • Workshop • Évaluation professionnelle

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

### → MANAGEMENT STRATÉGIQUE D'UNITÉ ÉCONOMIQUE

Évolutions des marchés et des comportements des consommateurs • Nouveaux modèles économiques • Outils d'intelligence économique • Exploitation des données • Développement du portefeuille commercial • Orientations stratégiques • Stratégie marketing et communication • Stratégie commerciale

### → DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL DE LA STRATÉGIE MARKETING

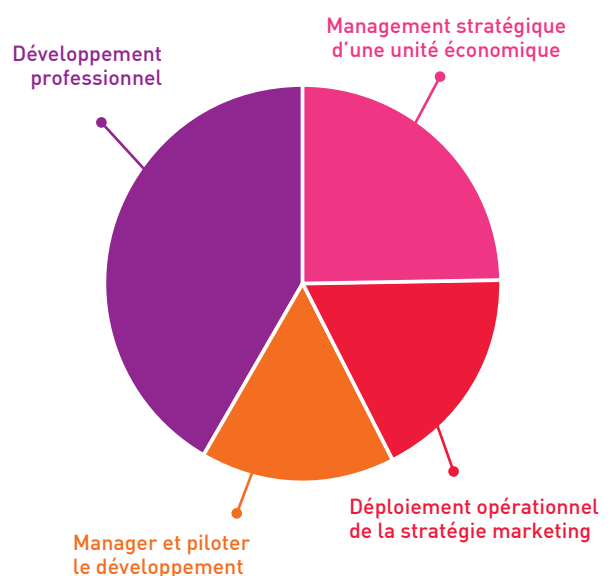
Plan d'action marketing digital et communication • Projet commercial numérique, création de site • Exploitation des données clients • Référencement et performance web • Expérience client

### → MANAGER ET PILOTER LE DÉVELOPPEMENT

Budgets • États financiers • Plan d'affaires • Management • Développer les talents • Négociation et performance

### → DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Dossier de synthèse • Anglais commercial • Atelier PAO • Méthodes agiles • Rédaction web et storytelling • Pitch • Mémoire professionnel de recherche • Projet professionnel personnel • Workshop • Évaluation professionnelle



# ILS PARTAGENT NOS VALEURS

## Les ambassadeurs

Les alternants "ambassadeurs" sont présents et disponibles pour accompagner les futurs étudiants dans leur réflexion et dans leur choix de formation.



**Marc**

BAC+5 MANAGER DE PROJET

Apprenti chef de projet chez **FLOWBIRD**  
Issu d'une Licence Logistique



**Valentin**

BAC+5 MANAGER DE PROJET

Apprenti chargé de projet chez **DMG DECOUPAGE**  
Issu d'une Licence Méthodes et Sciences Industrielles



**Simon**

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

Apprenti assistant commercial et marketing  
chez **S2E Bureau d'étude**  
Issu d'une Licence Marketing



**Juliette**

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

Apprentie responsable en organisation et contrôle  
de gestion chez **ABEILLE ASSURANCES**  
Issue d'un DUT Gestion d'entreprise et d'un  
BAC+3 Responsable du développement opérationnel



**Valentin**

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

Apprenti chargé de développement chez **KLIP FORMATION**  
Issu d'une Licence Langues Étrangères



**Emma**

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

Apprentie coordinatrice affrètement chez **TRANSCO/ZIEGLER**  
Issue d'un Master 1 Encadrement Éducatif



Promo  
2023

Jérémi

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

Apprenti responsable de rayon chez **DÉCATHLON**  
Issu d'un DUT Gestion Administrative et Commerciale  
des Organisations et d'un BAC+3 Responsable  
du développement opérationnel



Promo  
2022

Sarah

BAC+5 MANAGER EN MARKETING & E-BUSINESS

Apprentie chargée de développement chez **FLEXIO**  
Issue d'une Licence Management of International Business



Promo  
2023

Laura

BAC+5 MANAGER EN MARKETING & E-BUSINESS

Apprentie chargée de communication chez **OPTA'S**  
Issue d'un BTS support à l'action managériale et d'un  
BAC+3 Responsable du développement opérationnel



Promo  
2023

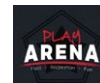
Andréa

BAC+5 MANAGER EN MARKETING & E-BUSINESS

Apprentie chargée de communication et  
marketing chez **SETRA PROPRETÉ & SERVICES**  
Issue d'une licence chef de projet marketing et communication

## Les entreprises

Engagées dans l'accompagnement des alternants



ET BIEN D'AUTRES...

# Donnez du sens à vos compétences !



1000 m<sup>2</sup> 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



**20**

ALTERNANTS  
PAR PROMOTION



**+ 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](mailto:contact@ecde.eu)  
site [www.ecde.eu](http://www.ecde.eu)



Suivez notre actualité sur :

