

RENTÉE
2024

ECDE
École des cadres et dirigeants
pour entreprendre



Donnez du sens à vos compétences !

BAC+5 EN ALTERNANCE

INTRAPRENEURIAT

MANAGEMENT

**GESTION
DE PROJETS**

**MARKETING
& E-BUSINESS**

Plus qu'un diplôme, un état d'esprit

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 techniques comme généralistes.

Ces cursus 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



150
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.

Trois parcours accessibles après un BAC+3



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 ET 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 ASCENCIA, Collège de Paris 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. Ils seront guidés par leur tuteur en entreprise et par les experts métiers de l'école.



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

La conduite de projet est le **fil rouge** du cursus des alternants. Cela représente pour l'entreprise une opportunité de concrétiser des projets tout en formant un futur manager responsable, doté de compétences clés en gestion de projet et direction de service.





PARMI LES TEMPS FORTS

- 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

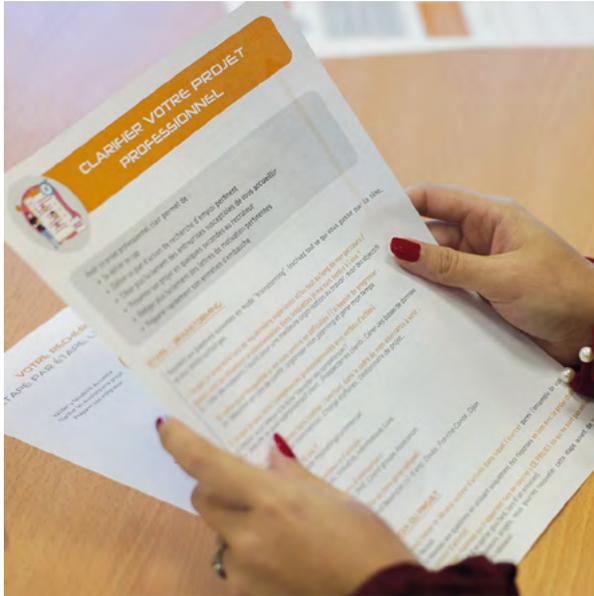
MAIS AUSSI...

- 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



Etre accompagné durant le 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, bilan professionnel et personnel.

ACCOMPAGNEMENT ET WORKSHOP

Appuis individuels et collectifs sur les travaux, 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 : Etapes d'admissions



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

Vous êtes actuellement en Licence, BUT, 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 du processus de recrutement, nous proposons à chaque candidat un dispositif adapté et personnalisé en 3 étapes :

RENCONTRE ET CONFIRMATION DE L'INSCRIPTION

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

ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

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

VALIDATION DES PRÉ-REQUIS

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

DÉMARREZ VOTRE INSCRIPTION !

Téléchargez 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.



APRES QUELS BAC+3 ?

Exemples de formations suivies par les alternants avant l'ECDE :

BAC+3 / BUT :

- Responsable Logistique (REL)
- Réseaux et Télécoms
- Management de la logistique et des transports
- Génie industriel et maintenance
- Chimie
- Génie Mécanique et Productique (GMP)

LICENCE / LICENCE PROFESSIONNELLE :

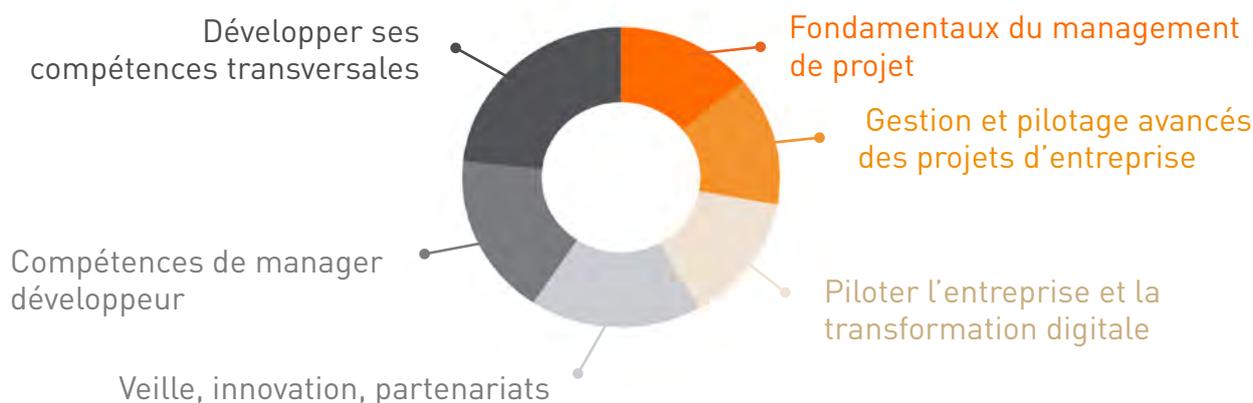
- Conception et Amélioration de Processus et Procédés Industriels (CAPPI)
- Commerce et distribution – Achats
- Chargé d'Affaires en Réseaux et Télécoms
- Métiers de l'industrie :
 - Mécatronique, robotique
 - Automatique et Robotique Industrielles pour l'Assemblage (ARIA) et (MPPN)
- Métiers du marketing opérationnel :
 - Chef de projet marketing et communication

Formation mise en place en partenariat avec :



TAUX DE RÉUSSITE SUR LES 5 DERNIÈRES ANNÉES :
103 ALTERNANTS SUR 120 (86 %)

Deux années de formation à la gestion et au management de projets



PROGRAMME DÉCOUPÉ EN SIX BLOCS DE COMPÉTENCES

> FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE PROJET

Fondamentaux de la gestion de projet • Cadrage et plan d'actions stratégique • Gérer la maîtrise d'ouvrage, sponsors et commanditaire • Approche financière de la gestion de projet • RSE • Communication • Tableaux de bord et reporting • Supply chain • Gestion des risques • Excel

> PILOTER L'ENTREPRISE ET LA TRANSFORMATION DIGITALE

Excel appliqué au management de projet • Jeu d'entreprise • Culture et stratégie digitale • Management de la transformation digitale • Outils informatiques du chef de projet • Nouveaux outils informatiques • Management des processus et de la DSI • Droit du numérique

> COMPÉTENCES DE MANAGER DEVELOPPEUR

Droit social et du travail • Leadership et management du changement • Management d'équipe et pilotage • Gestion de la diversité • Management de conflit et relations interpersonnelles • Mesure de la performance • Intelligence émotionnelle • Analyse et résolution de problèmes • Recruter et motiver son équipe • Management des relations sociales et qualité de vie au travail • Gestion de la relation • Management digital • Outils collaboratifs

> GESTION ET PILOTAGE AVANCÉS DES PROJETS

Pilotage / management de projet • Organisation avancée de projet AMOA / MOE • Pilotage de la performance et des délais • Management financier • Cahier des charges fonctionnel • Lean management • Méthodes agiles • Analyse des risques • Excel avancé

> VEILLE, INNOVATION, PARTENARIATS

Géopolitique • Business intelligence • Culture professionnelle • Cahier des charges • Appels d'offres • Droit des contrats • Gestion des partenariats • Communication et négociation • Budget prévisionnel et plan d'affaire • Rentabilité des investissements • Intelligence économique et prospective • Management des compétences • Entretien d'évaluation • Management de l'innovation

> DEVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Anglais professionnel • Performance du manager à l'écrit et à l'oral • Gestion d'affaires à l'international • Manager de qualité • Rapport de compétences • Certification CAPM • Mémoire professionnel et outils d'insertion • Prise de parole en public • Communication de crise • Cas réel d'entreprise

La formation est répartie en six blocs de compétences animés sur les deux années pour une durée totale de 1 136 heures.
Le programme est susceptible d'être modifié chaque année.

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.



APRÈS QUELS BAC+3?

Exemples de formations suivies par les alternants avant l'ÉCDE :

BAC+3 / BUT :

- Responsable du Développement Commercial
- Responsable de Distribution Omnicanal
- Gestion des Entreprises et des Administrations
- Information – Communication (InfoCom)
- Techniques de Commercialisation (TC)
- Gestion Administrative et Commerciale des Organisations (GACO)

LICENCE / LICENCE PROFESSIONNELLE :

- Administration Economique et Sociale (AES)
- Information – Communication (infocom)
- Economie Gestion
- Métiers du marketing opérationnel :
Chef de projet marketing et communication
- Commerce et Distribution – Achats
- Métiers du commerce international :
Attaché au développement international des organisations (ADIO)

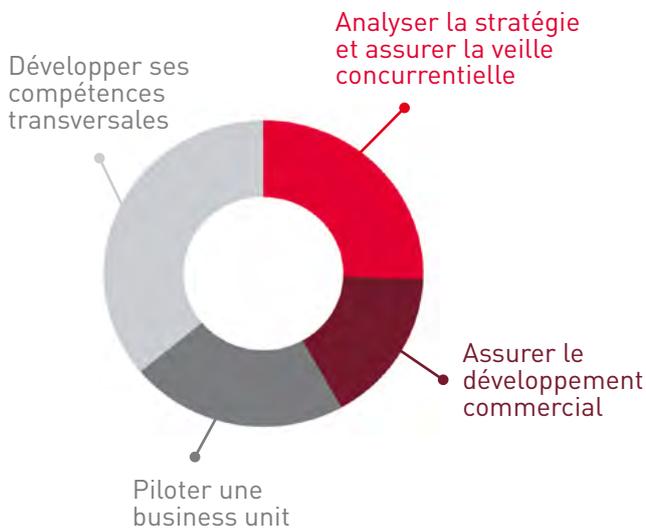
Formation mise en place en partenariat avec :



TAUX DE RÉUSSITE SUR LES 5 DERNIÈRES ANNÉES :
75 ALTERNANTS SUR 102 (74 %)

Deux années de formation au management et à l'entrepreneuriat

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



> ANALYSER LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE

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'achats

> PILOTER UNE BUSINESS UNIT

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

> DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Management de projet (en anglais) • Excel • Business English • Construction de sites web • Réseaux sociaux • RSE • Jeu d'entreprise • Mémoire professionnel • Dossier de synthèse

BAC+5 : SPÉCIALISATION & CONSOLIDATION DES COMPÉTENCES / ENTREPRENEURIAT

> MANAGEMENT STRATÉGIQUE D'UNITÉ ECONOMIQUE

Évolution des marchés et comportement des consommateur • Nouveaux modèles économiques • Intelligence économique • Exploitation de 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 • Développement de projets innovants • Aspects juridiques des projets

> MANAGER ET PILOTER LE DÉVELOPPEMENT

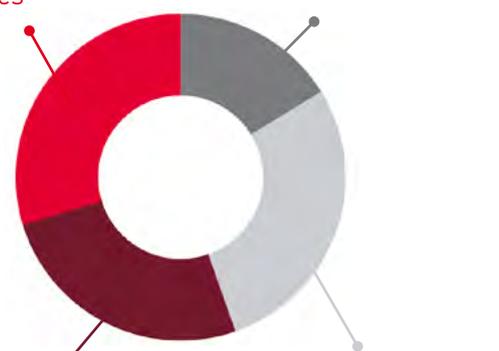
Gestion budgétaire • Etats financiers • Plan d'affaires • Management • Acquisition et développement des talents • Négociation des objectifs et analyse de la performance

> DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES

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

Développer ses compétences transversales

Management stratégique d'unité économique



Manager et piloter le développement

Création d'entreprise et développement d'activité

La formation est répartie en blocs de compétences animés sur les deux années pour une durée totale de 1 136 heures. Le programme est susceptible d'être modifié chaque année.

Ce parcours de formation proposé par l'ECDE conduit au titre RNCP "Manager de la stratégie et de la performance commerciale", titre à finalité professionnelle, de niveau 7, code NFS 312, enregistré au RNCP sous le numéro 35894 par décision de France Compétences en date du 15/09/2021 et délivré par le certificateur TALIS Compétences & Certifications. Le titre RNCP est en cours de renouvellement. Un programme de substitution conduisant à un titre à finalité similaire pourra être proposé si la procédure de renouvellement est toujours en cours au jour du démarrage de la formation.

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.



APRÈS QUELS BAC+3?

Exemples, de formations suivies par les alternants avant l'ÉCDE :

BAC+3 / BUT :

- Responsable du Développement Commercial (RDC)
- Responsable de Distribution Omnicanal (RDO)
- Gestion des Entreprises et des Administrations (GEA)
- Information – Communication (InfoCom)
- Techniques de Commercialisation (TC)
- Gestion Administrative et Commerciale des Organisations (GACO)

LICENCE / LICENCE PROFESSIONNELLE :

- Administration Economique et Sociale (AES)
- Information – Communication (info com) :
 - parcours Communication des organisations
 - parcours Publicité
- Economie Gestion
- Métiers du marketing opérationnel :
 - Chef de projet marketing et communication
- Commerce et Distribution – Achats
- Métiers du commerce international :
 - Attaché au développement international des organisations (ADIO)

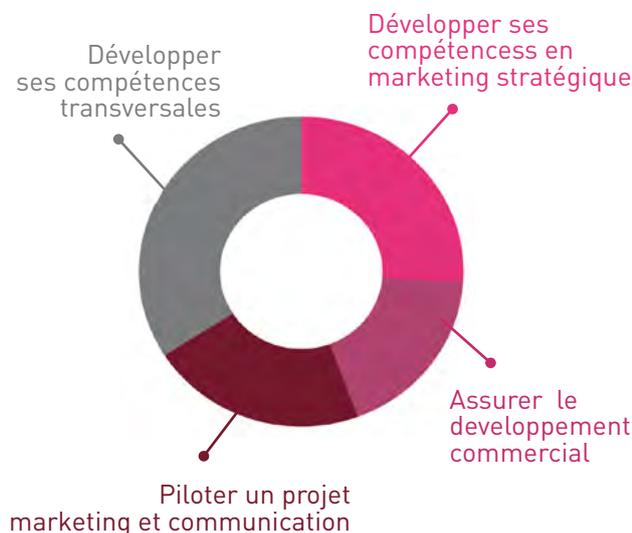
Formation mise en place en partenariat avec :



TAUX DE RÉUSSITE SUR LES 5 DERNIÈRES ANNÉES :
99 ALTERNANTS SUR 103 (96 %)

Deux années de formation à la stratégie marketing & ses enjeux

BAC+4 : PROFESSIONNALISATION : MARKETING OPÉRATIONNEL ET PILOTAGE DE PROJET



> 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

> ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Plan marketing et communication • Parcours clients • Négociation • Gestion de la relation clients (CRM - BIG DATA) • Gestion des prestataires

> PILOTER UN PROJET MARKETING & COMMUNICATION

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

> DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Construction de site web • Anglais commercial • Excel • Ateliers PAO • Gestion des réseaux sociaux • Masterclass • Jeu d'entreprise • Mémoire professionnel • Dossier de synthèse

BAC+5 : SPÉCIALISATION : MARKETING STRATÉGIQUE ET DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉS

→ MANAGEMENT STRATÉGIQUE D'UNITÉ ÉCONOMIQUE

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

> DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL DE LA STRATÉGIE MARKETING

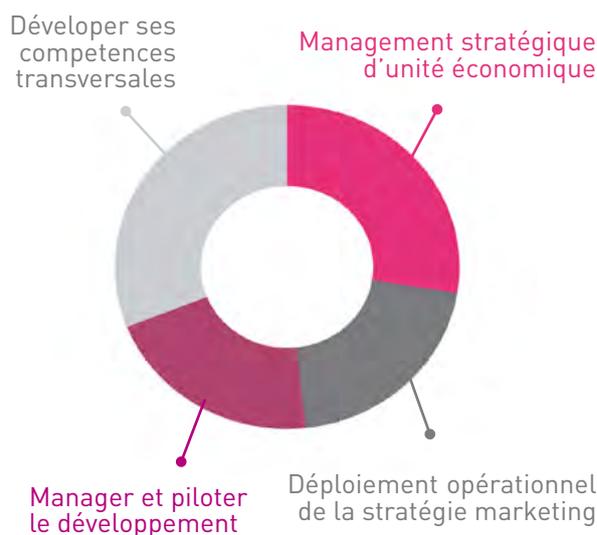
Plan d'action marketing digital et communication • Projet commercial numérique, création de site • Exploitation des données clients • Référencement et mesure de la performance web • Optimisation de l'expérience client

> MANAGER ET PILOTER LE DÉVELOPPEMENT

Pilotage budgétaire • États financiers • Plan d'affaires • Management • Acquisition et développement de talents • Négociation et performance

> DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Dossier de synthèse • Anglais commercial • Ateliers PAO • Méthodes agiles • Storytelling • Pitch • Rédaction du projet professionnel personnel



La formation est répartie en blocs de compétences animés sur les deux années pour une durée totale de 1 136 heures. Le programme est susceptible d'être modifié chaque année.

ILS PARTAGENT NOS VALEURS

Les ambassadeurs

Alternants ou anciens alternants, sont présents et disponibles pour accompagner les futurs étudiants dans leur réflexion et dans leur choix de formation et durant leur parcours.



Marc

BAC+5 MANAGER DE PROJET

Issu d'une Licence Logistique
Apprenti chef de projet chez **FLOWBIRD**
Aujourd'hui responsable de site chez
ALCG Ressources



Valentin

BAC+5 MANAGER DE PROJET

Issu d'une Licence Méthodes et Sciences Industrielles
Apprenti chargé de projet chez **DMG DECOUPAGE**
Aujourd'hui Chargé d'affaires chez **C.TECH**



Guillaume

BAC+5 MANAGER DE PROJET

Issu d'une Licence Professionnelle Conception et
Amélioration des Processus et Procédés Industriels
Apprenti chargé de projet chez **FORVIA**



Apolline

BAC+5 MANAGER DE PROJET

Issue d'un BAC+3 Responsable
du développement opérationnel
Apprentie Solution Analyst - Manager de projet
chez **Colruyt retail France**



Juliette

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

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



Emma

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

Issue d'un Master 1 Encadrement Éducatif
Apprentie coordinatrice affrètement chez **TRANSCO/ZIEGLER**
Aujourd'hui Chargée de projet affrètement
dans la même entreprise



Promo
2023

Jérémie

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

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



Promo
2023

Camille

BAC+5 MANAGER DE BUSINESS UNIT

Issue d'un BAC+3 Responsable de la distribution
Apprentie Responsable de rayon chez **DECATHLON**
Aujourd'hui chargée des admissions à l'**ECDE**



Promo
2025

Eva

BAC+5 MANAGER EN MARKETING & E-BUSINESS

Issue d'une Licence professionnelle métier du marketing opérationnel
Alternante chef de projet développement des offres chez **Bayard Editions**



Promo
2023

Andréa

BAC+5 MANAGER EN MARKETING & E-BUSINESS

Issue d'une licence chef de projet marketing et communication
Apprentie chargée de communication et marketing chez **SETRA PROPRETÉ & SERVICES**
Aujourd'hui, Responsable marketing communication dans la même entreprise

Les entreprises

Engagées dans l'accompagnement des alternants



ET BIEN D'AUTRES...



1000 m² DE LOCAUX
À BESANÇON PALENTE
•
ESPACES DE CO-WORKING
•
PÉDAGOGIE CONNECTÉE
•
ESPACES DÉTENTE & RESTAURATION
•
TERRASSES AMÉNAGÉES

L'ECDE en quelques chiffres



150

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
site www.ecde.eu

Suivez notre actualité sur :

