



CCI Nantes St-Nazaire

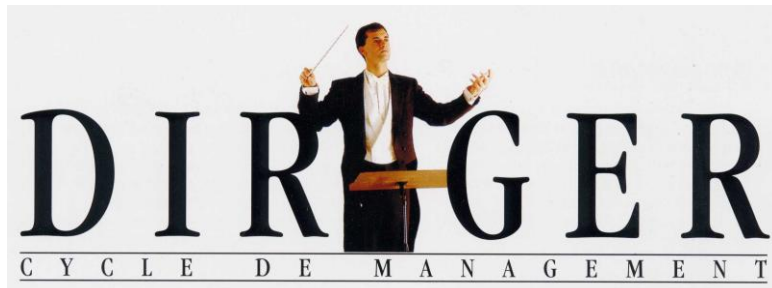
Services aux entreprises

**CCI DE LA VENDEE**

16 rue Olivier de Clisson

BP. 49

85002 LA ROCHE SUR YON CEDEX



## **DIRIGER EN PME-PMI**

### ***PROGRAMME & CALENDRIER 2011***

***CONTACT :***

**Pascale BEHIN :**

**02.51.45.32.89**

[formation.continue@vendee.cci.fr](mailto:formation.continue@vendee.cci.fr)

# SOMMAIRE

PUBLIC .....	3
OBJECTIFS .....	3
METHODES DE TRAVAIL .....	3
INTERVENANTS.....	3
DUREE ET RYTHME .....	3
DIRIGER 2011 - DEROULEMENT .....	4
Management des hommes.....	5
Gestion finance .....	7
L'entreprise et son marché.....	9
Gestion des ressources humaines .....	11
Développement de l'entreprise.....	13
Les essentiels du dirigeant.....	15
Dîners rencontre thématiques .....	16
INFORMATIONS PRATIQUES .....	17
PROMOTIONS 20 & 19.....	18

## PUBLIC

- Dirigeants de petites et moyennes entreprises industrielles, commerciales ou de services.
- Successeurs de dirigeant PME.
- Toute personne ayant un projet à court terme de reprise de PME.

## OBJECTIFS

- Développer les compétences des chefs d'entreprise à travers un parcours complet de formation spécifique au management, à la gestion et au développement stratégique d'une PME.
- Donner les moyens aux dirigeants d'acquérir une autonomie en matière de diagnostic de leur propre entreprise.

## METHODES DE TRAVAIL

Formation-action offrant aux dirigeants des outils simples et opérationnels leur permettant de construire un diagnostic de leur entreprise et d'établir des axes de développement stratégique :

- ⇒ **Positionnement commercial et marketing**
- ⇒ **Analyse financière**
- ⇒ **Management des hommes et des compétences**

## INTERVENANTS

Consultants praticiens des entreprises et spécialistes dans leur domaine d'intervention

## DUREE ET RYTHME

**21 jours** répartis sur **6 mois**

+ 2 ateliers

Soit au total **155** heures de formation, dont 9 jours (63 heures) programmés le samedi.

Tous les modules se déroulent dans des résidentiels soigneusement sélectionnés pour favoriser des conditions optimales de réflexion et d'échanges d'expériences.

# DIRIGER 2011 - DEROULEMENT



	Thèmes	Dates
Session 1	<b>Ouverture et présentation</b> <b>Management des hommes :</b> Définir sa fonction et son style de management	20 et 21 MAI 2011
Session 2	<b>L'entreprise et son marché</b> L'environnement de l'entreprise, sa stratégie marketing	27 MAI 2011
	<b>Gestion-Finance :</b> Analyser l'activité	28 MAI 2011
Session 3	<b>Management des hommes</b> Définir des objectifs	17 JUIN 2011
	<b>Gestion - Finance</b> Analyser l'activité	18 JUIN 2011
Session 4 1 soirée	<b>Dîner rencontre thématique</b>	30 JUIN 2011
	<b>Gestion - Finance</b> Les contraintes financières de l'entreprise	1 <sup>ER</sup> et 2 JUILLET 2011
Session 5	<b>L'entreprise et son marché</b> Synthèse d'analyse de positionnement commercial	9 SEPTEMBRE 2011
	<b>Management des hommes</b> Communiquer avec efficacité	10 SEPTEMBRE 2011
Session 6	<b>Développement de l'entreprise</b>  Concilier sa stratégie personnelle et celle de son entreprise  Stratégie de reprise et de cession  Méthodologie de diagnostic stratégique	23 et 24 SEPTEMBRE 2011
Session 7	<b>Gestion des Ressources Humaines</b> Le recrutement, gestion des compétences et formation	7 et 8 OCTOBRE 2011
Session 8 : participation à la journée « Les Essentiels du dirigeant »	<b>Participation à la journée de formation</b> En demi-groupe suivie du témoignage d'un invité. Cette journée est ouverte à d'autres participants que le groupe DIRIGER.	<i>JUIN ou OCTOBRE 2011</i> <i>Dates précisées ultérieurement)</i>
Session 9	<b>Gestion des Ressources Humaines</b>	21 OCTOBRE 2011
	<b>Gestion – Finance</b> Prévisions financières	22 OCTOBRE 2011
Session 10	<b>Gestion – Finance</b> Tableau de bord	4 NOVEMBRE 2011
	<b>Développement de l'entreprise</b> Présentation individuelle du plan de développement de son entreprise	5 NOVEMBRE 2011
Session 11	<b>Dîner Rencontre Thématique</b>	24 NOVEMBRE 2011
	<b>Management des hommes</b> Animer l'équipe, conduire une réunion, évaluer	25 et 26 NOVEMBRE 2011
	<b>Clôture et Evaluation</b>	

Ce calendrier peut être modifié en fonction de la disponibilité des intervenants et de la constitution du groupe

# Management des hommes

## OBJECTIFS

A l'issue de ce module, chaque participant aura la possibilité de développer son efficacité afin de manager une équipe performante et répondre au mieux aux enjeux de son entreprise :

- Acquérir et développer les outils de base du management
- S'entraîner à leur mise en œuvre afin de passer rapidement du savoir au savoir-faire
- Créer un climat de confiance pour affirmer son leadership
- Développer l'aisance relationnelle
- Développer le sens des responsabilités pour accroître la responsabilisation des collaborateurs.

## DUREE

6 jours

## PROGRAMME

### LES PREMIERES BASES DU MANAGEMENT

- Qu'est-ce qu'un manager ?
- Mieux nous comprendre pour mieux comprendre les autres
- Comment sommes-nous perçus par nos interlocuteurs et comment les percevons-nous ?
- Maîtriser le changement
- Comment nous fixer des objectifs mesurables et contrôlables
- Motiver nos collaborateurs
- S'affirmer en restant ouvert aux autres.

### LA COMMUNICATION

- Maîtriser l'écoute active pour comprendre ses interlocuteurs et anticiper les conflits
- Comment prendre le temps d'une écoute valorisante ?
- Apprendre à féliciter dans le cadre d'une démarche de considération et de motivation
- La maîtrise de soi permet, outre la sérénité et la confiance, de prévenir les conflits
- Etre vigilant sur ce que nous disons et comment nous le disons
- Que comprend l'autre au-delà des mots
- Prendre et annoncer une décision.

### MANAGER AU QUOTIDIEN

- Déléguer, c'est valoriser ses subordonnés
- L'entretien d'évaluation permet de faire évoluer ses collaborateurs, de déceler et de développer leurs points forts
- Quelles sont les cinq attitudes clés de la négociation
- Le manager holistique sait intégrer les principes d'un management ouvert sur son environnement

- Pourquoi les principes, issus des valeurs de l'entreprise, favorisent le management des collaborateurs ?
- Gérer les conflits c'est s'engager à rechercher le consensus
- Reconnaître ses alliés dans la négociation de groupe
- Traiter, négocier, s'engager et satisfaire une réclamation

## Thématique animée par Jean-Marie LE MADEC

Consultant spécialisé depuis 1995 dans le management, la communication et le développement personnel.

Dirigeant d'entreprises dans divers secteurs d'activité depuis 1988, Jean-Marie LE MADEC a su allier le pragmatisme et la remise en question, nécessaire à l'évolution personnelle au sein de l'entreprise.

En tant que chercheur en psychologie analytique et comportementale, il permet à chacun de découvrir et de mettre en valeur son potentiel pour grandir avec chacun.

# Gestion finance

## OBJECTIFS

- Maîtriser les informations comptables, l'analyse et les prévisions financières de l'entreprise.
- Utiliser les tableaux de bord et indicateurs internes pour les intégrer dans le pilotage de son activité et dans ses prises de décisions.

## DUREE

6 jours

## PROGRAMME

### L'ANALYSE DE L'ACTIVITE

#### **Approche globale à partir de la comptabilité générale**

- les flux mesurant les productions et consommations
- les grands ensembles du compte de résultat
- analyse de l'activité par l'interprétation des Soldes Intermédiaires de Gestion

#### **Approche détaillée à partir de la comptabilité analytique**

- définition des centres d'activité et des centres de gestion
- concepts de mesures des coûts des différents centres :
- coûts complets/coûts partiels/coûts marginaux
- calcul et utilisation des prix de revient

### LES CONTRAINTES FINANCIERES DE L'ENTREPRISE

#### **L'incidence financière de l'activité**

- la capacité d'autofinancement
- le besoin en fonds de roulement

#### **Comment financer ses besoins**

- en investissements
- du cycle d'exploitation

#### **Les équilibres financiers**

- Concepts fondamentaux du bilan :
  - fonds de roulement
  - besoin en fonds de roulement
  - trésorerie

## **PREVOIR SON DEVENIR ET MESURER SON EVOLUTION**

### **Concepts budgétaires**

- prévisions d'activité
- prévisions financières :
  - évaluer son besoin en fonds de roulement
  - dresser un plan de financement
  - les conditions bancaires

### **Le tableau de bord**

- techniques de conception
- technique d'utilisation

## **Thématique animée par Vincent RIALLAND**

*Expert-comptable mémorialiste, Diplômé DESCF (Diplôme d'Etudes Supérieures en Comptabilité et Finance).*

Vincent RIALLAND exerce depuis 9 ans au sein du groupe FIDEA-FPL des activités d'audit, d'expertise et de conseil :

- Directeur de mission d'expertise comptable – analyse financière
- Directeur de mission dans le cadre de mission d'audit légal et d'audit d'acquisition dans les domaines industriel et agroalimentaire
- Audit contractuel – audit financier et examen des procédures internes
- Audit et conseil en organisation administrative et comptable.

Il assure également des activités de formation au sein des CCI de Nantes et de Saint-Nazaire :

- Intervenant auprès des étudiants de l'Ecole Atlantique de Commerce sur les trois années du cursus de formation
- Animation de modules en gestion financière et tableau de bord pour les dirigeants et salariés d'entreprise.

# L'entreprise et son marché

## OBJECTIFS

- Appréhender le positionnement marketing de l'entreprise à travers l'analyse des composantes d'un marché
- Appliquer cette approche à votre entreprise. Présentation devant le groupe.

## DUREE

2 jours

## PROGRAMME

### LE POSITIONNEMENT MARKETING

#### LES ENVIRONNEMENTS DE L'ENTREPRISE

- Décryptage des environnements
- Détection des signaux faibles

#### LES SAVOIR FAIRE DE L'ENTREPRISE

- Savoir faire et métiers de l'entreprise
- Les données organisationnelles de l'entreprise.

#### SYNTHESE DE L'ANALYSE

- La matrice SWOT, l'entreprise sur son marché.

#### LES AVANTAGES CONCURRENTIELS ET LES ELEMENTS DE DIFFERENCIATION

- Connaître ses concurrents.
- Comment « sortir de la boîte ».

#### LE MIX MARKETING ET L'ELABORATION DE LA STRATEGIE MARKETING

- La stratégie **produit**
- La stratégie **prix**
- La stratégie **distribution**
- La stratégie **communication**
- La cohérence des 4 stratégies

## Thématique animée par Bernard MOISIERE

*Consultant et formateur en stratégie et finance, diplômé HEC*

Bernard MOISIERE intervient comme consultant auprès de chefs d'entreprises, en général de PME, au sein du cabinet de conseil qu'il a créé en 1980.

Ses missions consistent essentiellement à accompagner les chefs d'entreprises dans leur réflexion à des moments « charnières » de leur vie : reprise d'une entreprise, décision de développement, de repositionnement ou diversification, croissance externe, passation de pouvoir, cession....

Il intervient principalement sur l'analyse stratégique de ces situations, l'élaboration de plans de développements stratégiques et sur les moyens à mettre en œuvre (financements, ouverture de capital et recherche de partenaires ou d'investisseurs, introduction en bourse.....).

Il développe en parallèle une activité de formateur, tant en formation initiale (Ecoles de commerce ou d'ingénieurs), qu'en formation professionnelle (PME et Grands Groupes Nationaux).

Il anime également un club de réflexion et de formation de chefs d'entreprises à Nantes depuis 10 ans.

# Gestion des ressources humaines

## OBJECTIFS

- Connaître les notions fondamentales du droit social.
- Maîtriser les règles encadrant la gestion des contrats de travail.
- Acquérir les connaissances de base relatives aux grandes activités de la fonction ressources humaines (recrutement, formation, gestion des compétences...)

## DUREE

3 jours

## PROGRAMME

**La fonction ressource humaine en entreprise : mesurer les responsabilités de l'employeur**

### 1<sup>ère</sup> partie Le développement de l'emploi et des compétences

Introduction : Revue de compétence des participants

La démarche prévisionnelle de l'emploi et des carrières :

- Enjeux et opportunités.
- Le cadre légal :
  - *loi de cohésion sociale,*
  - *EDEC (Engagement de Développement de l'Emploi et des Compétences).*

La politique ressource humaine en lien avec la stratégie de l'entreprise :

- l'analyse des risques en lien avec la matrice swot

Les étapes et les outils :

- l'entretien annuel d'appréciation,
- la revue de compétence,
- le plan de formation,
- la rémunération,
- l'entretien de développement de carrière.

### 2<sup>ème</sup> partie Le recrutement

Introduction au droit social :

- Les sources du droit du travail.

Les obligations légales en matière de recrutement.

Le plan prévisionnel de recrutement.

Les étapes du recrutement :

- de la définition du poste à l'entretien de recrutement.

Le contrat de travail

- durée légale du travail,
- congés payés,
- la rupture du contrat

### **3ème partie : L'intégration et la motivation des collaborateurs**

Le groupe sera invité à vivre une expérience sur le thème :

#### **Apprendre à renforcer la cohésion d'un groupe autour d'un projet commun**

### **4ème partie : La formation**

Le cadre juridique de la formation.

Les obligations de l'employeur et du salarié.

Les dispositifs de formation :

- plan,
- DIF,
- CIF,
- Bilans de compétence,
- VAE.

Les financements.

L'élaboration du plan de formation : quand et comment.

### **5ème partie : Les instances représentatives du personnel**

Les différentes instances et leur rôle.

Les obligations légales de l'employeur et des représentants syndicaux.

L'hygiène et sécurité.

## **Thématique animée par Fabienne Tournes**

Après une formation universitaire en Sciences humaines et psychologie - Université Paris X - complétée par un cycle en Ressources Humaines (Institut de gestion sociale), elle a exercé la fonction de Responsable Ressources Humaines pendant 15 ans au sein d'entreprises de différents secteurs d'activité : Sacem, Crédit Coopératif, Thalès ...sur 3 axes d'expertises :

- la stratégie RH : recrutement, formation, développement des carrières,
- le droit social,
- le conseil managérial.

Consultante RH depuis 2006, elle intervient en Pays de la Loire auprès de PME/PMI.

#### **Dans ses missions, elle s'appuie sur son expertise pour :**

- **activer** le bon sens des dirigeants et des managers qu'elle accompagne afin de les aider à repérer leurs besoins et clarifier leurs attentes,
- **donner** du sens aux actions à entreprendre,

#### **Dans la conduite de ses projets, elle s'attache particulièrement à :**

Optimiser les performances et les mettre au service de l'équilibre de l'entreprise en incitant les managers à:

- reconnaître et développer le potentiel de leurs équipes,
- faire émerger et nommer les évidences,
- rechercher, au-delà des savoir-faire, ce qui gagnerait à être amélioré,
- ajuster leurs pratiques managériales aux changements d'organisation, de personnel, de stratégie ...
- enrichir leur posture managériale pour gagner en efficacité et en sérénité,
- s'affirmer de façon juste, créer la relation.

# Développement de l'entreprise

## OBJECTIFS

- Etablir une relation équilibrée entre la stratégie de l'entreprise et la stratégie du dirigeant.
- Maîtriser les outils de l'analyse stratégique.
- Identifier les composantes essentielles d'une stratégie de reprise, d'une stratégie de développement et d'une stratégie de cession.
- Construire son plan d'action stratégique : reprise, développement ; cession.

## DUREE

3 jours répartis sur 2 modules (rythme 2+1)

## PROGRAMME

### **Stratégie de l'entreprise et stratégie personnelle :**

- Identifier les objectifs de l'une et de l'autre
- Les rendre compatibles et développer leurs synergies.

### **L'analyse stratégique, cadre, méthodologie et outils :**

- Le niveau stratégique et le niveau « politique ».
- Les valeurs du chef d'entreprise.
- La segmentation stratégique et les marchés pertinents.
- La liberté stratégique.
- L'attrait des secteurs, les facteurs clés de succès et les atouts de l'entreprise.
- La recherche de la valeur ajoutée exogène.

### **Les stratégies de reprise et de cession :**

- Le projet.
- La méthodologie : les différentes étapes, les points délicats, les actions à mettre en œuvre.
- La valeur d'une entreprise : les différentes approches, les éléments de valorisation.
- Les montages de reprise : opérations à effet de levier, financements....

### **Construire son plan stratégique :**

- De l'analyse au plan stratégique.
- Les différentes étapes.
- La validation.

## Thématique animée par Bernard MOISIERE

*Consultant et formateur en stratégie et finance, diplômé HEC*

Bernard MOISIERE intervient comme consultant auprès de chefs d'entreprises, en général de PME, au sein du cabinet de conseil qu'il a créé en 1980.

Ses missions consistent essentiellement à accompagner les chefs d'entreprises dans leur réflexion à des moments « charnières » de leur vie : reprise d'une entreprise, décision de développement, de repositionnement ou diversification, croissance externe, passation de pouvoir, cession....

Il intervient principalement sur l'analyse stratégique de ces situations, l'élaboration de plans de développements stratégiques et sur les moyens à mettre en œuvre (financements, ouverture de capital et recherche de partenaires ou d'investisseurs, introduction en bourse.....).

Il développe en parallèle une activité de formateur, tant en formation initiale (Ecoles de commerce ou d'ingénieurs), qu'en formation professionnelle (PME et Grands Groupes Nationaux).

Il anime également un club de réflexion et de formation de chefs d'entreprises à Nantes depuis 10 ans.

# Les essentiels du dirigeant

## Dirigeants, cadres, formez-vous autrement !

Cadres dirigeants expérimentés, vous avez déjà expérimenté des formations en management et communication.

Vous cherchez comment vous former efficacement sur des sujets ciblés.

Les Essentiels du dirigeant ont pour vocation de répondre à cette demande :

**Un sujet, une journée, un invité**

### Le principe :

- Une journée de formation sur un thème ciblé de management, animée par un consultant spécialisé dans la formation et l'accompagnement de dirigeants d'entreprise.
- Pour traiter le sujet de la journée sous un angle différent, une rencontre privilégiée avec un « grand témoin », personnalité reconnue pour ses actions dans un domaine hors de l'entreprise ...

### Programme de la 5ème année :

En 4 ans, plus de 60 dirigeants ont participé au cycle « Les Essentiels du dirigeant ». Ils ont eu le plaisir de rencontrer **Jacques Weber, Tim Guenard, Jacques Maillot, Mickael Lonsdale et Eric de Montgolfier**.

Une programmation exceptionnelle qui se prolonge en 2011 autour de 2 thèmes :

#### Session 1<sup>er</sup> semestre :

**« Sens et responsabilité : donnez du sens à votre management »**

##### Objectifs de la formation :

- Identifier, par les grandes étapes de son entreprise et/ou de son parcours personnel, le sens qui s'en dégage
- Intégrer ses aspirations essentielles (valeurs, accomplissement personnel) dans son mode managérial au quotidien.
- Accompagner ses collaborateurs dans leur recherche d'équilibre et d'accomplissement personnel

**Durée** : 1 jour par session

#### Session 2<sup>nd</sup> semestre :

**Peut-on concilier management et « gentillesse » ?**

**Peut-on manager avec gentillesse ?  
Peut-on manager lorsqu'on est gentil ?**

##### Objectifs de la formation :

- Etablir et expérimenter les compatibilités entre responsabilités managériales et humanité dans la direction d'équipes ou d'entreprises
- Rechercher l'articulation entre Bienveillance et Autorité

**Durée** : 1 jour par session

# Dîners rencontre thématiques

L'objectif de ces soirées est la sensibilisation des participants à des sujets actualisables et ajustables selon les années, en fonction de l'actualité des entreprises.

## **Atelier 1 : découverte et sensibilisation**

sur un thème ciblé par l'équipe pédagogique

### **Objectifs pédagogiques :**

- acquérir des principes de bases indispensables à l'appropriation du sujet,
- connaître les différents aspects du sujet et être capable de l'approfondir en toute autonomie.

## **Atelier 2 : témoignage d'un professionnel**

sur son parcours personnel et professionnel (dirigeant, créateur, ...)

### **Objectifs pédagogiques :**

- S'ouvrir à des cultures d'entreprise et des parcours professionnels différents des siens
- Prendre conscience des différents modes de fonctionnements personnels en matière de prise de responsabilités et d'entrepreneuriat
- S'enrichir du témoignage et des expériences d'un dirigeant d'entreprise

# INFORMATIONS PRATIQUES

## LIEU DE FORMATION / Visites d'entreprises

Ce cycle de formation est un cycle régional : il est proposé aux salariés et dirigeants d'entreprises par l'ensemble des CCI des Pays de la Loire.

Nous vous proposons de découvrir les entreprises des autres participants, et de faire découvrir votre entreprise. Des visites sont donc proposées à l'occasion des modules de formation.

Les journées de formation se déroulent donc en région Pays de la Loire ; la répartition des lieux dépend de la composition du groupe et de la situation géographique des entreprises inscrites ; au moins les premiers et derniers modules se déroulent sur Nantes et sa région.

Les journées de formation sont accueillies dans des établissements hôteliers réservés par CCI FORMATION CONTINUE et sélectionnés pour assurer de bonnes conditions de travail de l'intervenant et des participants.

## CONDITIONS D'INSCRIPTION / ANNULATION

Afin de s'assurer de l'adéquation de cette formation à vos besoins, nous vous recommandons un entretien préalable avec un conseiller formation de votre Chambre de Commerce et d'Industrie. Des réunions d'information sont également organisées sur certains départements.

Votre inscription sera prise en compte à réception du Bulletin d'Inscription joint à ce dossier. Les inscriptions sont ouvertes dès communication du calendrier du cycle.

Les conditions générales de vente au dos du Bulletin d'inscription précisent les conditions d'annulation du cycle de formation pour manque de participant ainsi que le désistement d'un participant inscrit.

## FRAIS D'INSCRIPTION ET REGLEMENT

**Le coût pédagogique** de la formation est de 5700 € net de TVA par participant (tarif 2011).

Notre organisme n'est pas assujéti à la TVA. Le règlement sera effectué en 2 échéances à mi-parcours et fin du cycle de formation.

**Les frais résidentiels** (repas et hébergement) sont réglés par chaque participant sur place à l'issue de chaque module de formation, y compris les dîners prévus dans le cadre des 2 ateliers en soirée. Ils peuvent représenter un budget moyen de 500 à 1200 € TTC selon les participants.

# PROMOTIONS 20 & 19

<i>Participant</i>	<i>Entreprise</i>		<i>J</i>	<i>Activité</i>
<i>DIRIGER 20 – MAI 2010 / NOVEMBRE 2010</i>				
<b>Jean-François DAVID</b>	<b>CARROSSERIE LARCHER</b>	Impasse Charles Berjolé 49000 ANGERS	02 41 43 69 83	Carrosserie automobile
<b>Thomas DURAND</b>	<b>NAUTIPARK</b>	Parc d'activité de la Guerche 44250 ST BREVIN LES PINS	02 40 27 60 79	Equipementier des professionnels du nautisme
<b>Benoît LEGAL</b>			06 77 70 91 93	
<b>Sabine MINASSIAN</b>	<b>MEDICARE HTM</b>	3 rue Alain Bombard 44821 ST HERBLAIN	02 51 78 90 90	Commerce de gros de produits pharmaceutiques
<b>Jean-Philippe PERRIN</b>	<b>PERFORMANCE ENVIRONNEMENT</b>	Route de Champigny 49400 DAMPIERRE S/LOIRE	02 41 50 14 24	Traitement de déchets
<b>Jean-Eudes RENOÜ</b>	<b>BTM</b>	Rue Foch 49110 MONTREVAULT	02 41 30 10 80	Blanchisserie location de linge
<i>DIRIGER 19 – MAI 2009 / NOVEMBRE 2009</i>				
<b>Daniel LE BOURHIS</b>	<b>IDEA INDUTRIE</b>	ZA de la Harrois 44160 BESNE	02 40 17 31 00	Tôlerie chaudronnerie
<b>Marie MAUPETIT</b>	<b>AMARYLLIS COIFFURE</b>	44980 STE LUCE SUR LOIRE		
<b>Arnaud BOSSARD</b>	<b>ETS LOUIS MENUET</b>	Chemin de la Morinière 85300 CHALLANS	02.51.93.13.57	Frigoriste électromécanicien
<b>Philippe ARROUET</b>	<b>SAS SERMCI</b>	Rue des Vignerons 44220 COUERON	02 40 38 34 97	Constructions industrielles
<b>Joaquim DA COSTA QUEIROS</b>	<b>L.V. TEC</b>	23, rue de la Californie 44406 REZE CEDEX	02 40 20 01 33	Montage et location échafaudages
<b>Thomas FILLONNEAU</b>	<b>DRUMEL SAS</b>	La Barrière Noire – ZI du Pan Loup 44220 COUERON	02 51 78 84 85	Menuiseries Alu-PVC
<b>Julien LAUNAY</b>	<b>A.M.I.O.</b>	167, rue Gustave Eiffel 44151 ANCENIS CEDEX	02 40 98 81 05	Fabrication pont roulant
<b>Thomas CRUAUD</b>	<b>MARINISOL</b>	Bd des Apprentis – Porte 23 44600 SAINT NAZAIRE	02 40 22 15 76	Isolation Sol, protection incendie
<b>Cyrille RIO</b>	<b>SAS GIRARD</b>	19, rue des Artisans 85000 LA ROCHE/YON	02 51 05 56 29	Vente & réparation matériel électromécanique
<b>Stéphane PAUGAM</b>	<b>Actuellement : VALEO</b>	Baccus 49140 BAUNE	06.24.32.19.35	<u>Prochainement :</u> Entreprise familiale chauffage climatisation