



CCI Nantes St-Nazaire

Services aux entreprises

CCI Formation Continue

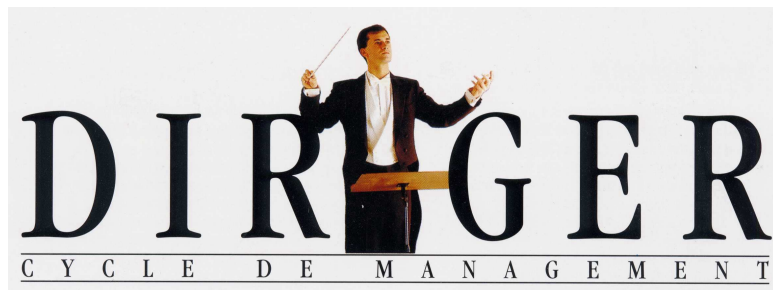
8 rue Bisson

BP. 90517

44105 NANTES Cedex 4

N° d'enregistrement 52440418344

Cet enregistrement ne vaut pas un agrément de l'état



DIRIGER EN PME-PMI

PROGRAMME-CALENDRIER 2012

CONTACTS :

Elisabeth CLOITRE :

☎ 02.40.44.42.37

e.cloitre@nantes.cci.fr

Claudie GUIHENEUF :

☎ 02.40.44.42.20

c.guiheneuf@saint-nazaire.cci.fr

Réunion d'information et clôture du cycle 2011 : Le 25 Novembre 2011 à partir de 16h

A Nantes.

Demandez votre invitation en adressant un mail à

e.cloitre@nantes.cci.fr

SOMMAIRE

PUBLIC	3
OBJECTIFS	3
METHODES DE TRAVAIL.....	3
INTERVENANTS.....	3
DUREE ET RYTHME	3
DEROULEMENT DIRIGER 2012.....	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 21 & 20.....	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.

Déroulement DIRIGER 2012



Au total
21 jours
2 ateliers
(155 heures)
de formation

5700 € net par
personne
(frais résidentiels non
inclus)



	Thèmes	Dates
Session 1	Ouverture et présentation Management des hommes : Définir sa fonction et son style de management	25 et 26 MAI 2012
Session 2	Gestion finance Analyser l'activité	1 ^{er} JUIN 2012
	L'entreprise et son marché L'environnement de l'entreprise, sa stratégie marketing	2 JUIN 2012
Session 3	Gestion - Finance Analyser l'activité	15 JUIN 2012
	Management des hommes Définir des objectifs	16 JUIN 2012
Session 4 1 soirée	Dîner rencontre thématique	28 JUIN 2012
	Gestion - Finance Les contraintes financières de l'entreprise	29 et 30 JUIN 2012
Session 5	L'entreprise et son marché Synthèse d'analyse de positionnement commercial	7 SEPTEMBRE 2012
	Management des hommes Communiquer avec efficacité	8 SEPTEMBRE 2012
Session 6	Développement de l'entreprise Concilier sa stratégie personnelle et celle de son entreprise Stratégie de reprise et de cession Méthodologie de diagnostic stratégique	14 et 15 SEPTEMBRE 2012
Session 7	Gestion des Ressources Humaines Le recrutement, gestion des compétences et formation	5 et 6 OCTOBRE 2012
Session 8	Gestion-Finance Tableau de bord Prévisions financières	19 et 20 OCTOBRE 2012
Session 9	Gestion des Ressources Humaines	9 NOVEMBRE 2012
	Développement de l'entreprise Présentation individuelle du plan de développement de son entreprise	10 NOVEMBRE 2012
Session 10	Dîner Rencontre Thématique	22 NOVEMBRE 2012
	Management des hommes Animer l'équipe, conduire une réunion, évaluer	23 et 24 NOVEMBRE 2012
	Clôture et Evaluation	
Session + : « Les essentiels du dirigeant »	Participation à une session semestrielle du cycle « Les essentiels du dirigeant » (7 heures : jeudi après midi et vendredi matin)	21 et 22 JUIN 2012 ou 20 et 21 NOVEMBRE 2012

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^{ère} 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^{ème} 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.

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 êtes déjà formés** en management et communication. Vous recherchez des **formations innovantes** vous permettant à la fois d'approfondir des notions essentielles tout en prenant du recul sur les responsabilités et les fonctions du manager.

Nous vous proposons de vivre une expérience unique...

Le cycle Les Essentiels du dirigeant développe cette année une thématique exceptionnelle :

Management et Direction d'orchestre

Un orchestre est une représentation de l'entreprise et le chef d'orchestre doit déployer les mêmes talents managériaux...

Chaque musicien doit y jouer sa partie, chaque collectif d'instrument doit répondre aux exigences du résultat attendu. La hiérarchie spécifique de l'orchestre, et son fonctionnement précis, permettent d'observer les comportements individuels et collectifs qui mèneront à l'harmonie -ou la remettront en question. Au final, l'enjeu est bien que chaque individu se sente responsabilisé dans sa contribution personnelle sans pour autant que la contrainte des directives lui enlève sa raison d'être : l'envie d'être musicien...

Le principe :

- ½ journée d'immersion dans l'Orchestre National des Pays de la Loire au cours d'une répétition de travail
- Suivie d'un temps d'échange avec John Axelrod + ½ journée de formation avec le formateur CCI Formation

Un programme exceptionnel pour la 6ème année

En 5 ans, plus de 80 dirigeants ont participé au cycle « Les Essentiels du dirigeant ». Ils ont eu le plaisir de rencontrer **Jacques Weber, Tim Guenard, Jacques Maillot, Mickael Lonsdale, Eric de Montgolfier, Zahia Ziouani, Xavier Emmanuelli...**

En 2012, vous aurez le plaisir de rencontrer :



John Axelrod (Photo)

Directeur musical de l'ONPL depuis 2010, John Axelrod nous étonne par son parcours pour le moins inhabituel qui dénote une curiosité peu commune.

Jeune chef d'orchestre d'origine texane, musicien hors pair, repéré à 16 ans par Leonard Bernstein, dont il suit l'enseignement pendant plusieurs mois, il laisse pourtant de côté une carrière musicale prometteuse pour expérimenter la vie en entreprise. Quelques années plus tard, sa passion pour la musique est plus forte

Chef d'orchestre charismatique, directeur musical engagé, il fait partager sa vision du management à des chefs d'entreprise.

Les thèmes abordés en fonction des situations rencontrées lors de la répétition seront alternativement :

- **Le leadership**
- **La délégation**
- **La communication**
- **Le travail d'équipe**
- **La résolution de problème et la gestion de conflits**

Dirigeants, cadres, formez-vous autrement !

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 2012).

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 21 & 20

<i>DIRIGER 21 – MAI 2011 / NOVEMBRE 2011</i>				
<i>Participant</i>	<i>Entreprise</i>		<i>J</i>	<i>Activité</i>
Laurent BERNIER			06.78.23.75.84	Projet création d'entreprise
Gaëlle BILLON	CARIDRO	43 rue de la Ménantie 44860 PONT ST-MARTIN	02.40.06.61.23	Carrosserie industrielle
Sylvain BOURDEAU	OUEST COUVERTURE ENERGIE	35 rue du Bois Briand 44300 NANTES	02.51.89.44.49	Entreprise de couverture
William DAURES	SOLISO TECHNOLOGIES	4 rue Fernand Pelloutier 44300 NANTES	02.51.89.40.35	Transformation matériaux isolants
Thierry FOURNIER	BUFFALO GRILL SA	ZAC de Savine 44570 TRIGNAC	02.40.90.35.80	Restauration à thème
Stéphane JARNY	SERBA SAS	1 rue Newton 85300 CHALLANS	02.51.93.08.52	Bureau d'études, ingénierie du bâtiments
Sylvain LOTTIER	OUEST ENTRETIEN	4 rue du Leinster 44240 LA CHAPELLE SUR ERDRE	02.40.72.52.69	Entreprise de nettoyage
Emmanuelle RIO	SAS GIRARD	19 rue des Artisans 85000 LA ROCHE SUR YON	02.51.05.56.29	Vente et réparation de matériel électromécanique
Lucia THOREZ	B.S.I. OUEST	41 rue de la Paix 44600 SAINT NAZAIRE	02.40.11.15.30	Centre de formation supérieure en bâtiment
<i>DIRIGER 20 – MAI 2010 / NOVEMBRE 2010</i>				
Jean-François DAVID	CARROSSERIE LARCHER	Impasse Charles Berjolé 49000 ANGERS	02 41 43 69 83	Carrosserie automobile
Thomas DURAND	NAUTIPARK	Parc d'activité de la Guerche 44250 ST BREVIN LES PINS	02 40 27 60 79	Equipementier des professionnels du nautisme
Benoît LEGAL			06 77 70 91 93	
Sabine MINASSIAN	MEDICARE HTM	3 rue Alain Bombard 44821 ST HERBLAIN	02 51 78 90 90	Commerce de gros de produits pharmaceutiques
Jean-Philippe PERRIN	PERFORMANCE ENVIRONNEMENT	Route de Champigny 49400 DAMPIERRE S/LOIRE	02 41 50 14 24	Traitement de déchets
Jean-Eudes RENO	BTM	Rue Foch 49110 MONTREVAULT	02 41 30 10 80	Blanchisserie location de linge