

2018/19

---

**ANNUAIRE**  
**AUVERGNE**  
**DES FORMATIONS**  
**PROPOSANT DES STAGES**  
**LIÉS AU COMMERCE**  
**INTERNATIONAL**

---

ET CONTACTS ASSOCIÉS

---

## VOS CONTACTS PRIORITAIRES EN RÉGION



### DIRECCTE

Annie LEZETA (Lyon)  
04 26 99 28 30  
annie.lezeta@direccte.gouv.fr

Hervé STEMMELEN (Clermont-Fd)  
04 73 43 01 18  
herve.stemmelen@direccte.gouv.fr



**La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes

### CONSEIL RÉGIONAL AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Marilyn MICHEL (Lyon)  
04 26 73 58 96  
marilyn.michel@auvergnerhonealpes.fr



### BUSINESS FRANCE

Olivier PAGERON (Lyon)  
06 70 94 33 96  
olivier.pageron@businessfrance.fr

Marc DEBELS (Clermont-Fd)  
06 61 81 20 87  
marc.debels@businessfrance.fr



### BPIFRANCE

Lucia LOMBARDO (Lyon)  
04 72 60 57 82  
lucia.lombardo@bpifrance.fr

Caroline GEORGES (Clermont-Fd)  
04 73 34 78 50  
caroline.georges@bpifrance.fr



### AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

### CCI INTERNATIONAL

Florent BELLETESTE (Lyon)  
04 72 11 43 34  
f.belleteste@auvergne-rhone-alpes.cci.fr

Laurence ROQUETANIERE (Clermont-Fd)  
04 73 43 43 64  
laurence.roquetanier@puy-de-dome.cci.fr



### CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

Laura GASPAROUX (Lyon)  
04 72 44 13 36  
laura.gasparoux@crma-auvergne-rhonealpes.fr

Evelyne VULLO (Clermont-Fd)  
04 73 31 52 34  
evelyne.vullo@cma-puydedome.fr



**Auvergne  
Rhône-Alpes**  
Entreprises

### AUVERGNE-RHÔNE-ALPES ENTREPRISES

Joëlle SEUX (Grenoble)  
04 76 70 97 22  
jseux@auvergnerhonealpes-entreprises.fr

Julie DEBITON (Clermont-Fd)  
04 73 19 60 34  
jdebiton@auvergnerhonealpes-entreprises.fr



LES ENTREPRENEURS  
DE L'INTERNATIONAL

### OSCI

Anne LANOY (Grenoble)  
06 09 44 09 40  
alc38@orange.fr

Bruno LEOTY (Clermont-Fd)  
04 78 75 10 01  
b.leoty@altios-international.com



LES CONSEILLERS DU COMMERCE  
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

### CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

Caroline MARTINEAU (Lyon)  
04 26 73 46 16  
cmartineau@ccrcef-ra.org

Hervé POHER (Clermont-Fd)  
04 73 76 20 52  
herve.poher@edf.fr



### CPME

Marie-Laure LEMAITRE (Lyon)  
04 72 53 74 74  
international@cpmerhone.fr

Dominique EZQUERRA (Clermont-Fd)  
04 73 91 22 11  
dezquerra@cpmepuydedome.fr



MEDEF  
Auvergne  
Rhône-Alpes

### MEDEF

Camille DELORME (Lyon)  
04 78 77 07 85  
cdelorme@medef-aura.fr



UN RÉSEAU INTERNATIONAL À VOTRE SERVICE  
POUR ACCOMPAGNER TOUS VOS PROJETS

Le Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CNCCEF) est une institution regroupant environ 4000 chefs d'entreprise ou assimilés, bénévoles, nommés pour 3 ans par le Premier Ministre.

Dans leurs 4 missions, leur sont dévolues celle de la sensibilisation des jeunes à l'international et celle de l'accompagnement de l'internationalisation des PME.

Elles complètent celles du conseil aux pouvoirs publics et de l'attractivité pour lesquelles le comité Auvergne a élaboré un livre blanc et un document de réflexions présentées entre autre au conseil de développement du Grand Clermont.

Les compétences des 150 CCE d'Auvergne Rhône-Alpes, dont les 31 auvergnats, peuvent être mobilisées au travers de l'Equipe Export Auvergne Rhône- Alpes.

C'est ainsi que les CCE Auvergne ont piloté le travail de structuration de cet Annuaire auvergne avec les acteurs de l'équipe de l'export en région.



Hervé Poher  
Président comité CCE Auvergne  
Vice-Président comité CCE  
Auvergne Rhône-Alpes



Cécile Guillaume  
Présidente commission formation  
Comité CCE Auvergne



➡ 1<sup>ère</sup> année Bachelor in International Management

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 2 mois à 3 mois entre juin et août

Mission : stage opérationnel de découverte de l'entreprise

Contact : Mélissa PRAT · 04 73 98 24 24 · melissa.prat@esc-clermont.fr

➡ 1<sup>ère</sup> année Bachelor Marketing Commerce France et International

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 1 à 7 mois à partir de février

février à juin en alternance 2 jours par semaine à l'école, juillet et août en plein temps

Mission : développement commercial ou marketing (ex : diagnostic export, prospection, vente, suivi commercial)

Contact : Claude AUDOUARD · 04 73 19 53 00 · c.audouard@gfs63.com

➡ 1<sup>ère</sup> année de BTS Commerce International

Lycée Ambroise Brugière de Clermont-Ferrand

Durée et période de stage à l'étranger : 9 semaines de mai à juin

Mission : Prospection et suivi de clientèle

Contact : Armelle KPAMEGAN · 06 26 10 51 21 · armelle.kpamegan@gmail.com



➡ 2<sup>ème</sup> année Bachelor in International Management

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 5 mois d'avril à août

Mission : commerce, marketing, achats et logistique, gestion, ressources humaines, communication, systèmes d'informations

Contact : Mélissa PRAT · 04 73 98 24 24 · melissa.prat@esc-clermont.fr

➡ 2<sup>ème</sup> année de BTS Commerce International

Lycée Ambroise Brugière de Clermont-Ferrand

Durée et période de stage : 4 semaines en février

Mission : conduite d'opérations import/export

Contact : Armelle KPAMEGAN · 06 26 10 51 21 · armelle.kpamegan@gmail.com

➡ DUT Techniques de Commercialisation

IUT d'Allier Montluçon - Moulins/Vichy · Université Blaise Pascal

Durée et période de stage : 2 mois minimum entre mi-avril et fin juin

Mission : conduite d'opérations import/export

Contact : Christophe CONDAT · 04 70 02 20 50 · christophe.condat@uca.fr



➔ 3<sup>ème</sup> année de Bachelor in International Management

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : de septembre année n à août année n+1, en contrat d'apprentissage ou professionnalisation (alternance : 3 semaines entreprise / 1 semaine école)

Mission : mission de cadre dans tous les domaines du management

Contact : Carinne MATHIEU · 04 73 98 24 29 · carinne.mathieu@esc-clermont.fr

➔ 1<sup>ère</sup> année du Master Grande Ecole

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 3 mois de juin à août

Mission : commerce, marketing, achats et logistique, gestion, ressources humaines, communication, systèmes d'informations

Contact : Annabelle LAMY · 04 73 98 24 34 · annabelle.lamy@esc-clermont.fr

➔ 3<sup>ème</sup> année Bachelor Commerce/Marketing France et International

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 2 mois (minimum) entre septembre et juillet sur un rythme alterné ou alternance en contrat de professionnalisation (2 jours par semaine à l'école)

Mission : diagnostic export, développer un portefeuille clients, recherche de sous-traitants à l'étranger, suivi et reporting de l'action commercial, développement marketing, etc.

Contact : Mathieu VIEIRA · 04 73 28 58 58 · m.vieira@escauvergne.com

➔ 3<sup>ème</sup> année Bachelor Commerce/Marketing Digital

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 2 mois (minimum) entre septembre et juillet sur un rythme alterné ou alternance en contrat de professionnalisation (2 jours par semaine à l'école)

Mission : définir le plan d'actions, gérer les relations avec les prestataires, mettre en place la veille concurrentielle, développer la stratégie d'influence et de présence sur les réseaux sociaux, etc.

Contact : Mathieu VIEIRA · 04 73 28 58 58 · m.vieira@escauvergne.com

➔ 3<sup>ème</sup> année Bachelor Commerce/Marketing de la Grande Distribution

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 2 mois (minimum) entre septembre et juillet sur un rythme alterné ou alternance en contrat de professionnalisation (2 jours par semaine à l'école)

Mission : application des techniques des ventes, gestion des stocks, élaboration des plans d'assortiment, commandes, reporting, etc.

Contact : Mathieu VIEIRA · 04 73 28 58 58 · m.vieira@escauvergne.com



➡ **Diplôme « Responsable en Commerce International »**

CCI Formation, La Pardieu, 14 rue Jean Claret, Clermont-Ferrand

Durée et période de stage :

- En contrat de professionnalisation : de septembre 2018 à fin Août 2019 (66% du temps en entreprise et 34% du temps en formation)

- Sous statut étudiant : 3 mois au minimum d'immersion professionnelle alternée (60% du temps en formation et 40% en entreprise)

Missions pilotées : études marketing à l'international, développement des activités commerciales à l'international, coordinations des actions administratives, logistiques et financières à l'international.

Contact : Élisabeth BARDEL · 04 73 44 72 26 · elisabeth.bardel@puy-de-dome.cci.fr

➡ **Double Diplôme DUMACI (Diplôme d'Université de Marketing Appliqué et Commerce International et International Marketing)**

IUT d'Allier Montluçon - Moulins/Vichy · Université Blaise Pascal

Durée et période de stage : 2 mois minimum entre juin et septembre

Mission : commerce international, stage à l'issue de l'année universitaire à l'Université de Sligo en Irlande

Contact : Christophe CONDAT · 04 70 02 20 50 · christophe.condat@uca.fr

➡ **Licence Professionnelle Commercialisation de Produits et Services, parcours Marketing Appliqué aux Transactions des Industries et Services (MATIS).**

IUT d'Allier, site de Montluçon. Université Clermont Auvergne (UCA).

Durée et période de stage : 12 à 16 semaines au total sur 2 périodes, octobre-novembre et juin-juillet

Mission : négoce interentreprises (achat et vente), du marketing et du management dans les PME-PMI ou dans des groupes internationaux.

Formation initiale, continue et par alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation)

Contact : Anne Murer Duboisset · 04 70 02 20 58 · anne.murer@uca.fr

➡ **Licence 3 Langues étrangères et appliquées (spécialité commerce et affaires internationales)**

UFR Langues Cultures et Communication - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage: minimum 8 semaines à partir du 13 mai

Mission : l'import-export, la logistique, les travaux de documentation et de traduction, la formation du personnel, l'administration, le marketing, l'assistance commerciale

Contact : Virginie Eymard · 04 73 40 64 21 · virginie.eynard@uca.fr

➡ **Licence professionnelle Management de la Relation client**

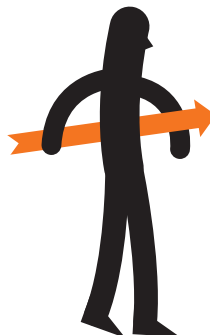
Ecole Universitaire de management – Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : au moins 3 mois de mai à août ;

ou alternance tout au long de l'année

Mission : commerce international, communication, marketing, vente, distribution, management de PME.

Contact : Sylvain BERTEL · 04 73 17 77 28 · sylvain.berthel@uca.fr



➡ 2<sup>ème</sup> année du Master Grande École - Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 3 mois de juin à août

Mission : commerce international

Contact : Annabelle LAMY · 04 73 98 24 34 · annabelle.lamy@esc-clermont.fr

➡ Année optionnelle du Master Grande École – année de césure consécutive  
Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 6 mois à 1 an - entre juin (année n) et août (année n+1), en césure (temps plein)

Mission : commerciale, communication, marketing, ressources humaines.

Ce stage peut se poursuivre par un contrat d'apprentissage d'un an

Contact : Annabelle LAMY · 04 73 98 24 34 · annabelle.lamy@esc-clermont.fr

➡ 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année du Master Grande École - Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 2 ans - de septembre année n à août année n+2, en contrat

d'apprentissage ou de professionnalisation (alternance 3 semaines entreprise / 1 semaine école)

Mission : mission de cadre dans tous les domaines du management

Contact : Carinne MATHIEU · 04 73 98 24 29 · carinne.mathieu@esc-clermont.fr

➡ 1<sup>ère</sup> année MBA Management des Affaires Internationales - ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 3 mois (minimum) entre septembre et juillet sur un rythme alterné

ou alternance en contrat de professionnalisation (2 jours par semaine à l'école)

Mission : procédures administratives et financières, politique de transport, financement des opérations, développement commercial ou marketing, management interculturel, mission internationale transverse, etc.

Contact : Mathieu VIEIRA · 04 73 28 58 58 · m.vieira@escauvergne.com

➡ 1<sup>ère</sup> année MBA Management et Développement Commercial et Marketing - ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 3 mois (minimum) entre septembre et juillet sur un rythme alterné ou

alternance en contrat de professionnalisation (2 jours par semaine à l'école)

Mission : développement des ventes et promotion de l'entreprise, développement de l'entreprise à l'international, ou plus généralement développement commercial ou marketing, etc.

Contact : Mathieu VIEIRA · 04 73 28 58 58 · m.vieira@escauvergne.com

➡ 1<sup>ère</sup> année MBA Management et Marketing Digital - ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 3 mois (minimum) entre septembre et juillet sur un rythme alterné ou

alternance en contrat de professionnalisation (2 jours par semaine à l'école)

Mission : mettre en place la veille stratégique, développer et déployer la stratégie multi-canal, concevoir les nouveaux produits et services digitaux, gérer le budget et suivre les indicateurs, animer des équipes, etc.

Contact : Mathieu VIEIRA · 04 73 28 58 58 · m.vieira@escauvergne.com

➡ 1<sup>ère</sup> année MBA Management et Stratégie de distribution - ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 3 mois (minimum) entre septembre et juillet sur un rythme

alterné ou alternance en contrat de professionnalisation (2 jours par semaine à l'école)

Mission : développement des ventes et promotion de l'entreprise, développement de l'entreprise à l'international, ou plus généralement développement commercial ou marketing, etc.

Contact : Mathieu VIEIRA · 04 73 28 58 58 · m.vieira@escauvergne.com

➡ Année de césure optionnelle, entre le Master1 et le Master2

Ecole Universitaire de management – Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : 1 an de septembre à août

Mission : commerce international, communication, marketing, vente, distribution, management etc.

Contact : Pascal BRASSIER · 04 73 17 77 51 · pascal.brassier@uca.fr

➡ Master 1 Direction Commerciale & International Business

Ecole Universitaire de management - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : 6 mois de janvier à août ; ou alternance de septembre à août

Mission : commerce international, marketing international, vente, assistance export, administration des ventes, distribution

Contact : Pascal BRASSIER · 04 73 17 77 51 · pascal.brassier@uca.fr

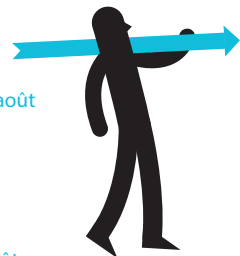
➡ Master 1 Marketing Opérationnel et Digital

Ecole Universitaire de management - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : 6 mois de mars à août ; ou alternance de septembre à août

Mission : marketing international, marketing produit, web marketing, communication, distribution

Contact : Elisabeth Martin-Verdier · elisabeth.martin-verdier@uca.fr





➡ 3<sup>ème</sup> année du Master Grande École

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 6 mois à partir de janvier

Mission : assistant cadre dans le domaine du commerce international

Contact : Annabelle LAMY · 04 73 98 24 34 · annabelle.lamy@esc-clermont.fr

➡ 3<sup>ème</sup> année du Master Grande École

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 1 an - de septembre (année n) à août (année n+1), en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (alternance 3 semaines entreprise / 1 semaine école)

Mission : cadre dans tous les domaines du management

Contact : Carinne MATHIEU · 04 73 98 24 29 · carinne.mathieu@esc-clermont.fr

➡ 2<sup>ème</sup> année MBA Management des Affaires Internationales

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 6 mois de février à juillet ou alternance (2 jours par semaine à l'école)

Mission : procédures administratives et financières, politique de transport, financement des opérations, ou plus généralement développement commercial ou marketing, management interculturel, mission internationale transverse

Contact : Mathieu VIEIRA · 04 73 28 58 58 · m.vieira@escauvergne.com

➡ 2<sup>ème</sup> année MBA Management et Développement Commercial et Marketing

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 6 mois de février à juillet ou alternance (2 jours par semaine à l'école)

Mission : développement des ventes et promotion de l'entreprise, développement de l'entreprise à l'international, ou plus généralement développement commercial ou marketing

Contact : Mathieu VIEIRA · 04 73 28 58 58 · m.vieira@escauvergne.com

➡ Master Langues étrangères et appliquées (parcours Ingénierie de projet interculturel et international)  
UFR Langues Cultures et Communication- Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : minimum 10 semaines en master 1 et 16 semaines en master 2 à partir du 01 Avril 2019 ou alternance dès septembre 2019

Mission : piloter un projet international, analyser les marchés export, définir une stratégie export, négocier en 3 langues, organiser l'import-export, mener une veille concurrentielle

Contact : Virginie Eymard · 04 73 40 64 21 · virginie.eynard@uca.fr

➡ Master 2 Direction Commerciale & International Business

Ecole Universitaire de management - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : 6 mois de janvier à août ; ou alternance de septembre à août

Mission : commerce international, marketing international, vente, assistance export, administration des ventes, distribution

Contact : Pascal Brassier · pascal.brassier@uca.fr

➡ Master 2 Marketing Opérationnel et Digital

Ecole Universitaire de management - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : 6 mois de mars à août ; ou alternance de septembre à août

Mission : marketing international, marketing produit, web marketing, communication, distribution

Contact : Elisabeth Martin-Verdier · elisabeth.martin-verdier@uca.fr



➡ MSc et titre de Chef de Projet / Project Manager

« Project Management » - Programme en anglais

Groupe ESC Clermont

Durée et période de stage : 4 à 6 mois à partir de juin

Mission : gestion de projet, lean management et développement de méthodes agiles

Contact : Hélène FERREIRA · 04 73 98 24 16 · helene.ferreira@esc-clermont.fr

➡ MSc et Titre de Responsable Export

« International Commerce & Digital Marketing »

Groupe ESC Clermont

Durée et période de stage : 4 à 6 mois à partir de juin

Mission : Participation à l'organisation pour le développement d'activités à l'international

Contact : Hélène FERREIRA · 04 73 98 24 16 · helene.ferreira@esc-clermont.fr

➡ MSc BIA et titre de « Business Analyst » ou de « Consultant BI »

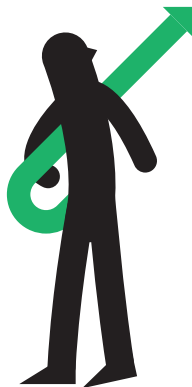
« Business Intelligence Analyst »

Groupe ESC Clermont

Durée et période de stage : 4 à 6 mois à partir de juin

Mission : conseil en Business Intelligence, analyse de données et support à la décision des managers »

Contact : Hélène FERREIRA · 04 73 98 24 16 · helene.ferreira@esc-clermont.fr



## V.I.E - Volontariat International en Entreprise

ET SI VOUS BOOSTIEZ VOS CAPACITÉS OPÉRATIONNELLES À L'ÉTRANGER ?

*Un dispositif unique en Europe au bénéfice des entreprises : le VIE Volontariat International en Entreprise*

Le V.I.E, Volontariat International en Entreprise, est LA solution RH de développement à l'international. Il permet aux entreprises de droit français de confier une mission professionnelle à l'étranger à une personne âgée de 18 à 28 ans.

**Les candidats :** tous niveaux de formation (jeunes diplômés et / ou avec expérience professionnelle), tous profils (ingénieurs, commerciaux, techniciens, financiers, informaticiens, etc.)

**Les missions** de 6 à 24 mois s'adaptent à vos besoins : prospection commerciale, animation de réseaux, renforcement ou formation d'équipes locales, accompagnement d'un contrat ou d'un chantier, contrôle qualité, etc.

**ESSAYEZ, VOUS AVEZ TOUT À GAGNER !**

**Sécurité :** Institué par la Loi du 14 mars 2000, le V.I.E est géré par Business France, l'Agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française.

**Simplicité :** La gestion administrative du V.I.E est déléguée à Business France, vous pouvez ainsi vous consacrer pleinement au suivi opérationnel de la mission.

**Flexibilité :** Durée de la mission, contrat renouvelable, possibilité de transfert du V.I.E d'un pays d'affectation à un autre, formations en France, etc.

**Coût maîtrisé :** Abattements fiscaux, aides financières, subventions régionales, etc. et plusieurs dispositifs pensés pour maîtriser l'impact budgétaire du V.I.E.



La Région Auvergne-Rhône-Alpes accompagne les PME qui font appel pour la première fois au dispositif Volontariat International en Entreprise (V.I.E) porté par Business France, ou qui ne l'ont pas mobilisé depuis plus de 2 ans.

Cette aide – adossée au règlement de minimis - est versée sous forme de subvention : 50% des dépenses éligibles pour un contrat minimum 12 mois, et 25% en cas de prolongation.

*Pour plus de détails sur les modalités, voir contact ci-dessous.*

Contacts

Direction du développement économique Région Auvergne Rhône Alpes :  
economie@auvergnerhonesales.fr

Business France Auvergne Rhône Alpes - Marc Debels - 06 61 81 20 87



EDF a réalisé le portage d'entreprises auvergnates à l'export dans divers pays en collaboration avec les CCI, les CCEF et le Conseil Régional d'Auvergne. 50 entreprises ont ainsi pu bénéficier de cet appui, à la suite de quoi 3 millions d'euros de bénéfice net ont pu être dégagés en 5 ans dans leurs nouveaux développements à l'export. En relation avec le système éducatif, EDF Auvergne Rhône Alpes au travers de sa délégation en Auvergne prolonge cet engagement en réalisant chaque année la mise à jour des informations de cet annuaire depuis sa création en 2009.