

2019/20

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

ET CONTACTS ASSOCIÉS



LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
AUVERGNE

VOS CONTACTS PRIORITAIRES EN RÉGION

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

Opéré par



Team France Export Auvergne Rhône-Alpes

Laurence LOCATELLI
04.73.43.43.10
laurence.locatelli@puy-de-dome.cci.fr

Auvergne
Rhône-Alpes
bpifrance

BPI FRANCE

Stephane SANTIA-ANDREWS
04 73 34 49 95
Stephane.santiaandrews@bpifrance.fr



**Auvergne
Rhône-Alpes**
Entreprises

Auvergne Rhône-Alpes

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



DIRECCTE

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

Les Partenaires



CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

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

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



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

CONSEIL RÉGIONAL AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Marilyn MICHEL (Lyon)
04 26 73 58 96
marilyn.michel@auvergnerhonealpes.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 4200 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 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 d'Auvergne Rhône-Alpes, dont les 34 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.

Vous cherchez 1 stagiaire de tel niveau, pour telle période, pour tel type de mission, cet annuaire a été organisé pour permettre une réponse à votre attente.



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



Cécile Guillaume
Présidente commission formation
Comité CCE Auvergne

➡ 1^{ère} année Bachelor in International Management
Groupe ESC CLERMONT

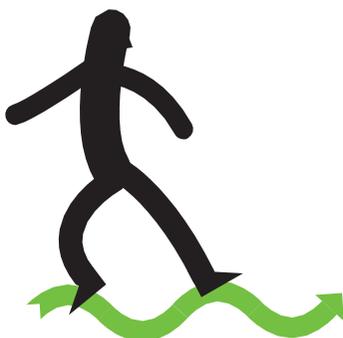
Durée et période de stage : 2 mois à 3 mois entre juin et août
Mission : stage opérationnel de découverte de l'entreprise

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➡ 1^{ère} 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^{ème} 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 : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➡ 2^{ème} année de BTS Commerce

International Lycée Ambroise Brugière de
Clermont-Ferrand Durée et période de stage : 4
semaines à 6 semaines à partir du 27 janvier

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^{ème} 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 en moyenne)

Mission : mission de cadre dans tous les domaines du management

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➔ 1^{ère} 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 : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➔ 3^{ème} année Bachelor Marketing et affaire International
ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : 3 mois (minimum) entre septembre et juillet en formation initiale alternée ou alternance en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage (2 jours par semaine à l'école)

Mission : analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial, gérer la relation client et assurer toutes les phases de la vente, 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 : du 06 novembre 2019 au 10 septembre fin Août 2020 (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 : Elisabeth 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

Missions : 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 2 Langues étrangères et appliquées (spécialité commerce et affaires internationales)**

UFR Langues Cultures et communication - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : 8 semaines à compter du 20 Avril 2020

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

Mission : étude marketing à l'international, développement des activités commerciales à l'international, coordinations actions administratives, logistiques et financières à l'international.

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

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

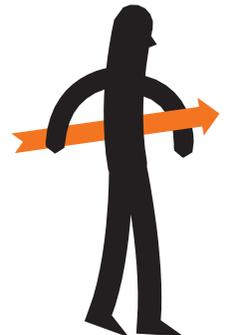
UFR Langues Cultures et communication - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : 12 semaines à compter du 06 janvier 2020

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

Mission : étude marketing à l'international, développement des activités commerciales à l'international, coordinations actions administratives, logistiques et financières à l'international.

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



➡ 2^{ème} année du Master Grande

École Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 3 mois de juin à

août Mission : commerce international

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➡ Année optionnelle du Master Grande École - année de césure

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 6 mois - 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 en
alternance d'un an dans le cadre de la dernière année du
Master Grande École.

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➡ 2^{ème} et 3^{ème} année du Master Grande École
(alternance) Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 24 mois - 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 : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➡ 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

➡ 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 Marketing-Vente, Parcours Direction Commerciale & International Business

Ecole Universitaire de management - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : jusqu'à 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



➡ 3^{ème} 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 : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➡ 3^{ème} année du Master Grande École (alternance) Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 12 mois - de septembre (année n) à août (année n+1), en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (alternance 3 semaines entreprise / 1 semaine école en moyenne)

Mission : cadre dans tous les domaines du management

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➡ 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 Marketing-Vente, Parcours Direction Commerciale & International Business Ecole Universitaire de management - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : jusqu'à 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



➔ 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

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

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➔ MSc et Titre de Responsable Export

« International Commerce & Digital Marketing »

Programme en anglais

Groupe ESC Clermont

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

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

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

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

« Business Intelligence Analyst »

Programme en anglais

Groupe ESC Clermont

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

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

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➔ MSc CACF et titre de « consultant » ou d' « Auditeur »

« Control Audit & Corporate Finance »

Programme en anglais

Groupe ESC Clermont

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

Missions : Finance d'entreprises

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@esc-clermont.fr

➔ MSc GRH et innovation managériale

Groupe ESC Clermont

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

Missions : Ressources Humaines et GEPC

Contact : Paula DO NASCIMENTO 04 73 98 24 04 paula.donascimento@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.



Contact

Conseiller Commercial VIE Régions AUVERGNE RHÔNE ALPES:

Cecile.delacroix.ext@businessfrance.fr

Business France Auvergne Rhône Alpes - Cécile DELACROIX - 04 96 17 26 79



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.