DÉPLOIEMENT À 3 MOIS
DÉCEMBRE 2022 - MARS 2023

Plan stratégique du réseau des CCI

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

1ER ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

Alain DI CRESCENZO,
Président CCI France

Le Plan stratégique des CCI est la feuille de route de notre réseau pour les prochaines années.

Il est représentatif, centré client ambitieux, structurant et engageant.

Les projets TOTEM concrétisent opérationnellement cette ambition, au service du développement des entreprises et des territoires.

La gouvernance de la stratégie

Plan stratégique

- → **Feuille de route stratégique des CCI** votée en septembre 2022 à l'unanimité
- → **Pour tout le réseau**
- → Constitue le **cadre des priorités d'actions** du réseau 2022-2027 et son portefeuille-projets global

Missions nationales

- → **Déclinaisons thématiques du plan stratégique** selon des thématiques de travail prioritaires
- → **Animées par un ou deux élus,** embarquant des collaborateurs experts du réseau et 1 référent CCIF
- → Mises en œuvre d'un **ensemble de projets définis pour la durée de la mandature, dont un projet TOTEM**

Totems

- → **Projet spécifique** issu du plan stratégique, **à forte valeur ajoutée et forts enjeux** pour le réseau
- → **Animé par un cockpit** composé d'1 à 3 élus, 1 à 2 DG et 1 référent CCIF
- → **Livrables court terme** pour créer un impact fort **(mars, juin et octobre 2023)**

Le plan stratégique du réseau des CCI se déploie en 2023

8 PROJETS TOTEM

CCI **Transition**

CCI **Compétences**

CCI **Académie**

CCI **Data**

CCI **Commerce extérieur**

CCI **Transmission-reprise**

CCI **Économie de proximite**

CCI **France 2030**

Un Totem **C'est quoi ?**

- → Un **projet phare du plan stratégique** CCINERGIES
- → Des **résultats rapides et cadencés** par des livrables concrets et opérationnels
- → Avec des **actions de communication et de visibilité** sur 2023

Une première étape clé franchie à fin mars

Automne 2022

Le plan stratégique
Du réseau des CCI

Décembre 22 → Mars 23

Livrables
Totems à 3 mois

Avril 23 → Juin 23

Livrables
Totems à 6 mois

Juillet. 22 → Septembre 23

Livrables
Totems à 9 mois

5 → 10 Octobre 23

Événement
CCINERGIES

Bilan des TOTEMS : décembre 2022-mars 2023

3 mois
De travaux intenses

Cadrage

Lancement des travaux

Premiers livrables (à 3 mois)

~40
Réunions des cockpits
(Présidents, Directeurs Généraux et référents CCI France)

~30
Réunions des groupes de travail
(collaborateurs et élus du réseau)

350
Collaborateurs et élus embarqués

+
Et de la visibilité
(CCI Communauté, vidéonews ...)

8 Totems

Totem CCI **Transitions**

Positionner les CCI, comme l'accélérateur privilégié des entreprises - notamment PME/TPE - pour les aider à réussir leurs transitions environnementales, numériques et RH

Totem CCI **Compétences**

Renforcer la présence et la visibilité des CCI dans la découverte/promotion des métiers et de l'orientation tout au long de la vie, afin d'établir un lien entre le monde éducatif, les personnes en reconversion et les entreprises

Totem CCI **Transmission-Reprise**

Assurer la mobilisation du réseau sur l'accompagnement des entreprises à la transmission-reprise d'entreprise autour d'actions impactantes

Totem CCI **Data**

Structurer et outiller le réseau afin d'augmenter l'efficacité et l'efficience de l'exploitation de nos données au service de notre stratégie et de nos clients

Totem CCI **France 2030**

Accélérer la transformation des secteurs clés de notre économie par l'innovation : être le relais du dispositif France 2030 auprès des entreprises en jouant à plein régime le rôle de porte d'entrée et d'acteur du dernier kilomètre pour l'instruction des dossiers

Totem CCI **Commerce extérieur**

Concrétiser la prise de conscience du potentiel international des entreprises et l'orientation des décideurs vers les conseillers internationaux de la Team France Export

Totem CCI **Economie de proximité**

Mettre en réseau et valoriser les systèmes d'analyses économiques au sein des CCI pour constituer un outil d'aide à la décision permettant de combiner une connaissance territoriale et nationale du tissu économique et du commerce

Totem CCI **Académie**

Former, professionnaliser et fédérer le réseau CCI via un projet de formations et de développement des Compétences : 4 programmes de formation prioritaires + 1 Parcours de formation global

Totem **Transitions**

PARTIE 2

LES AVANCÉES À 3 MOIS

Objectif du Totem : faire du réseau des CCI l'accélérateur privilégié des entreprises dans leurs transitions

TOTEM CCI TRANSITIONS | 456 ETP « transitions » au sein du réseau CCI

Transition **RH**

59 000
Entreprises sensibilisées

17 000
Entreprises accompagnées

111 ETP

Transition **Écologique**

112 000
Entreprises sensibilisées

19 000
Entreprises accompagnées

195 ETP

Transition **Numérique**

119 000
Entreprises sensibilisées

31 000
Entreprises accompagnées

150 ETP

Objectif : faire du réseau des CCI l'accélérateur privilégié des entreprises dans leurs transitions

Ce qui a été fait **depuis 3 mois**

Réalisation de la **cartographie des compétences « transitions »** au sein du réseau

Des **référents Transitions** identifiés dans chaque région

+ de 450 ETP CCI impliqués en tout ou partie sur les transitions, dont la majorité mobilisée sur la transition écologique (43 %)

Une **offre nationale de services** resserrée, et complétée **d'offres spécifiques territoriales** et **d'outils** (autodiagnostics…)

Prochaines **étapes**

- Approfondissement de la vision de l'existant
- Approche croisée des transitions
- Mise à niveau des compétences, des outils et produits
- Déploiement d'une offre nationale de services
- Plan marketing

Objectif : faire du réseau des CCI l'accélérateur privilégié des entreprises dans leurs transitions

111 ETP

Transition **RH**

→ Un nombre de conseillers CCI plus réduit intervient également sur les **évolutions manaériales/gestion télétravail, les politiques de rémunération, et la qualité de vie au travail**

195 ETP

Transition **Écologique**

→ Un nombre de conseillers CCI plus réduit intervient également sur **l'écoconception, les déchets et l'eau**

150 ETP

Transition **Numérique**

→ Un nombre de conseillers CCI plus réduit intervient également sur **les datas (cybersécurité et RGPD), le pilotage des ERP et l'accompagnement au changement**

Vision de l'existant « Réseau CCI » sur les 3 transitions

Aujourd'hui : Une répartition des conseillers Transitions dans les territoires, **mais non homogène et différenciée selon les thématiques**

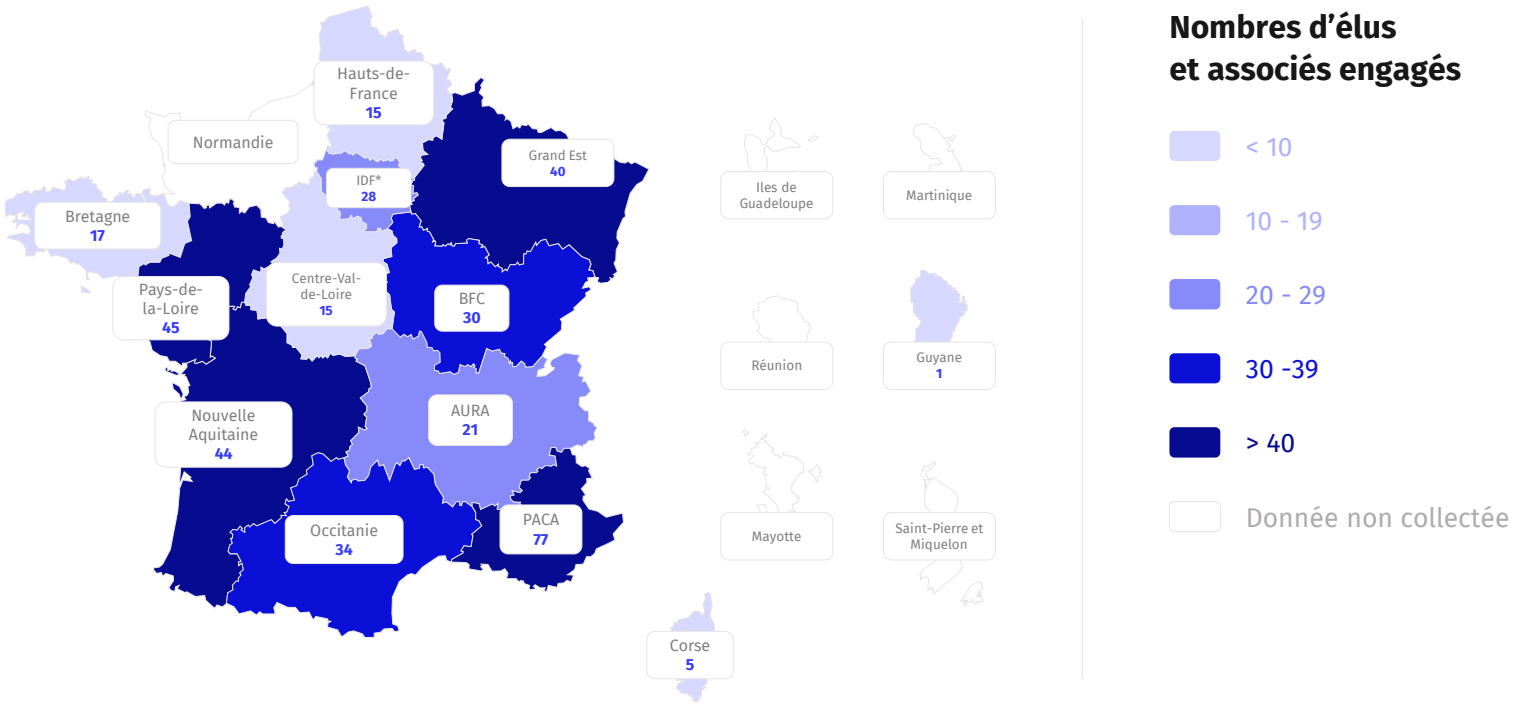
Sur ces thèmes, les CCI sensibilisent et accompagnent les entreprises sur des diagnostics, des actions de coaching et de formation, des ateliers collectifs...

LE + CCI

Des forces en présence complétées **par les conseillers commerce / industrie/ tourisme,** qui peuvent intervenir pour massifier des actions de sensibilisation et des accompagnements de premier niveau

Vision de l'existant « Réseau CCI » sur les 3 transitions

Ce qui a été fait
Identification des forces engagées sur les transitions



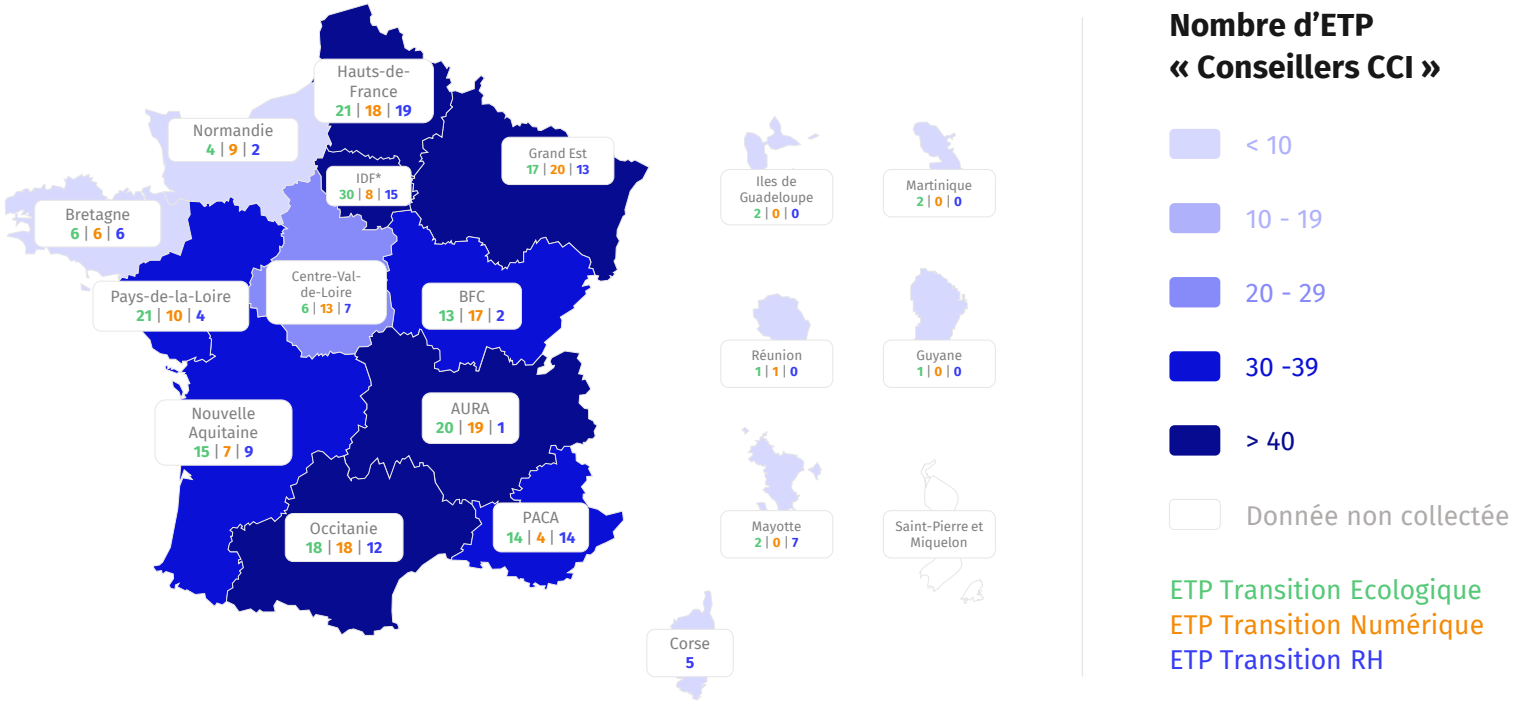
Elus et associés particulièrement engagés sur les transitions

Consolidation à début avril 2023 des réponses reçues auprès de 64 CCI

* La CCIR Paris-Ile-de-France a répondu pour l'ensemble des CCI d'Ile-de-France

Vision de l'existant « Réseau CCI » sur les 3 transitions

Ce qui a été fait
Identification des forces engagées sur les transitions



Nombre d'ETP « Conseillers CCI »

- < 10
- 10 - 19
- 20 - 29
- 30 -39
- > 40
- Donnée non collectée

ETP Transition Ecologique
ETP Transition Numérique
ETP Transition RH

ETP « Conseillers CCI » impliqués sur les transitions

* Un conseiller expert peut intervenir sur plusieurs thématiques / 1 conseiller expert n'est pas égal à un équivalent temps-plein

Totem
Compétences

PARTIE 3

LES AVANCÉES À 3 MOIS

Le projet : le mois de la découverte des métiers

OBJECTIF :
UN PROJET CENTRÉ SUR L'ACCOMPAGNEMENT À LA DÉCOUVERTE DES MÉTIERS POUR TOUS LES PUBLICS : JEUNES, ADULTES EN RECONVERSION, DEMANDEURS D'EMPLOI

Mise en place du **Mois de la découverte des métiers**

Une mobilisation du réseau inédite, avec un **nombre d'événements doublés en 2023 :**
du 6 novembre au 9 décembre 2023, sont prévus a **minima 65 évènements**, dont 2/3 sont des Nuits de l'orientation et 1/3 des évènements qui concourent à la découverte des métiers

Un outil au service de la découverte des métiers à destination des jeunes à partir de la classe de 4ème, sur la période des vacances scolaires, pour une durée maximum de 5 jours : **les mini-stages (ou Pass'Métiers) → 35 000 conventions visées en 2022 – objectif 50 000 –** Process de digitalisation en cours avec Beta.gouv

Une ouverture des Nuits de l'orientation au public en reconversion et demandeurs d'emploi

Des conventions de partenariats nationaux en projet :
Ministère de l'Education nationale/Régions de France ; AJE ; ANAF ; OPCO ATLAS...

Totem **Transmission-Reprise**

PARTIE 4

LES AVANCÉES À 3 MOIS

Objectif du Totem : « Disruptons le #PassageDeRelais des entreprises ! Et si on se posait les bonnes questions pour trouver les bonnes réponses ? »

Ce qui a été fait :
Une enquête qualitative pour analyser la situation de terrain…

Identification des **freins conscients et inconscients à la transmission**

Identification des **profil-types de dirigeants** en phase de transmission de leur entreprise

… et déterminer les profils des dirigeants et leurs difficultés principales

4 PROFILS IDENTIFIÉS

- « Après moi, l'avenir de l'entreprise ne me regarde pas »
- « Après moi, l'avenir de l'entreprise sera pareil ou mieux »
- « Moi, après ? Je ne projette pas »
- « Moi, après ? C'est une nouvelle vie ! »

Mieux comprendre les profils des dirigeants et leurs difficultés principales pour mieux les accompagner

01 « Après moi, l'avenir de l'entreprise **ne me regarde pas** »

Isabelle

A environ 55 ans, Isabelle est fatiguée voire usée par le métier et par l'environnement (suite Covid). Elle souhaite céder son entreprise et ne se projette pas dans le futur de la structure. Elle veut surtout passer à autre chose ou partir à la retraite. La dimension émotionnelle est essentielle car elle veut être respectée dans la négociation. Lorsque la vente est réalisée, elle ressent un grand soulagement qui peut faire place à une impression de vide puisque la suite n'est pas réellement anticipée.

Evolution émotionnelle

Attentes

Dans la relation avec le repreneur :
Besoin de confiance, de considération et de respect.

Dans les intentions du repreneur :
Prendre soin de l'entreprise, une cohérence dans les valeurs de l'entreprise

Repreneur idéal :
sens du client, humble, sincère, engagé

Freins & Frustrations

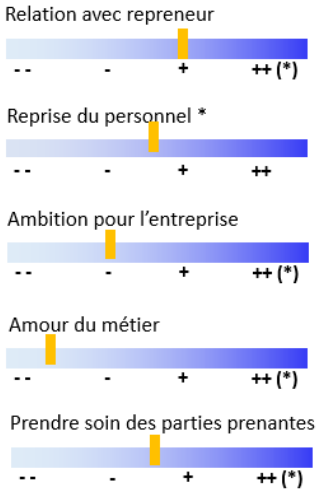
Dans la relation avec le repreneur :
un repreneur mesquin, irrespectueux

Durant le processus de transmission :
Si désaccord sur la négociation financière,

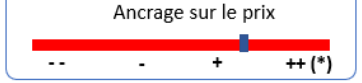
Leviers

Besoin d'être prise en compte, préparer la suite qui peut être mal anticipée. L'accompagnement de la CCI est précieux.

Critères



Valorisation

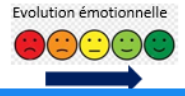


02 « Après moi, l'avenir de l'entreprise **sera pareil ou mieux** »

Jean-Marc

A environ 60 ans, cet entrepreneur a envie de céder son entreprise pour lui donner un nouvel élan. Il est fier de transmettre car il est assez convaincu que le repreneur prolongera l'activité de l'entreprise dans le bon sens.
Cela n'empêche pas qu'il soit inquiet pour aborder personnellement le changement que cette cession représente pour lui/elle. Il peut être (très) angoissé avant la vente, puis généralement soulagé une fois la cession réalisée.

Evolution émotionnelle



Attentes

Dans la relation avec le repreneur :
Besoin de confiance, de sentir l'envie, la motivation voire la passion du repreneur.
Accorder de l'importance à la valeur Travail

Dans les intentions du repreneur :
Respect et intérêt pour les clients et pour le personnel salarié
Sentir que le repreneur a des ambitions pour développer et pérenniser l'entreprise.

Repreneur idéal :
Passionné, ouvert, engagé, humble, comme moi !

Freins & Frustrations

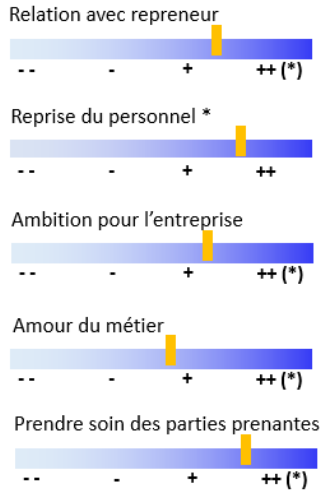
Dans la relation avec le repreneur :
Un repreneur mesquin, irrespectueux

Durant le processus de transmission :
Lenteur du processus, refus possible par la banque du prêt au futur repreneur

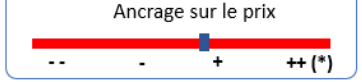
Leviers

Besoin de passer à autre chose, meilleure qualité de vie après

Critères



Valorisation



Mieux comprendre les profils des dirigeants et leurs difficultés principales pour mieux les accompagner

03 « Moi, après ? **Je ne projette pas** »

Sabine

Sabine est fatiguée de son activité et n'a plus l'énergie pour la faire progresser. Elle sait qu'il « faut » vendre mais n'arrive pas à se projeter dans le futur. Son attachement a l'entreprise est grand car elle a construit son identité personnelle. Mue par une injonction de vendre, elle reste attachée à son entreprise, ce qui peut conduire à refuser toute offre et à faire capoter la négociation pour de faux prétextes. Cet état d'esprit se combine avec les profils 1 et 2

Evolution émotionnelle

Attentes

Dans la relation avec le repreneur :
Besoin de confiance, de considération et de respect.

Dans les intentions du repreneur :
Prendre soin de l'entreprise, une cohérence dans les valeurs de l'entreprise

Repreneur idéal :
sens du client, humble, sincère, engagé

Freins & Frustrations

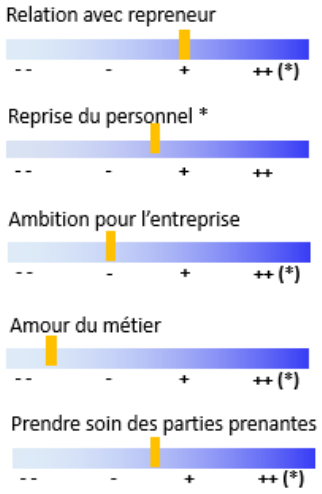
Dans la relation avec le repreneur :
un repreneur mesquin, irrespectueux

Durant le processus de transmission :
Si désaccord sur la négociation financière,

Leviers

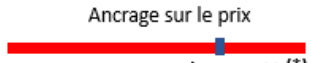
Besoin d'être prise en compte, préparer la suite qui peut être mal anticipée. L'accompagnement de la CCI est précieux.

Critères



Valorisation

Ancrage sur le prix



04 « Moi, après ? **C'est une nouvelle vie** ! »

Virginie

Virginie veut vendre son entreprise car elle souhaite passer à autre chose. Que ce soit la retraite, un projet personnel (famille, social) ou un autre projet professionnel. Elle peut être exigeante vis à vis du repreneur mais aura des facilités à faire le deuil de la cession de l'entreprise. Elle aimerait tourner la page et souhaite que le processus aille aussi vite que possible. Cet état d'esprit se combine avec les profils 1 et 2

Evolution émotionnelle

Attentes

Dans la relation avec le repreneur :
Besoin de confiance

Dans les intentions du repreneur :
Souhaite être rassuré sur les projets du repreneur même si cela n'est pas rédhibitoire, cohérence dans les valeurs de l'entreprise

Repreneur idéal :
Sérieux, sincère, engagé, finances fiables

Freins & Frustrations

Dans la relation avec le repreneur :
un repreneur tatillon, qui lui fait perdre du temps ou ralentit le processus

Durant le processus de transmission :
Si désaccord sur la négociation financière

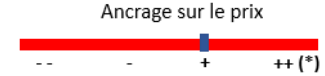
Leviers

Besoin de bien comprendre les étapes du processus pour gagner du temps et être efficace dans les négociations

Critères

Valorisation

Ancrage sur le prix



Totem **Data**

PARTIE 5

LES AVANCÉES À 3 MOIS

Objectif du Totem : Outiller et structurer le réseau pour augmenter l'efficacité et l'efficience de l'exploitation des données

5 GROUPES DE TRAVAIL EMBARQUANT COLLABORATEURS ET ÉLUS

Pilotage d'activité

Valoriser nos actions par le partage d'un tableau de bord **d'activité du réseau de CCI**

Référentiel Entreprise

Valoriser notre donnée et réduire les coûts de maintenance de la donnée par de **l'agrégation de sources multiples et de la qualification automatique**

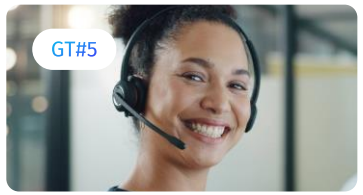
Base de connaissance

Automatiser et harmoniser le 1er niveau de contact client par une **base de connaissance nationale**

Achats groupés

Réduire les coûts de fonctionnement DSI par une stratégie nationale **d'achats groupés** des licences informatiques

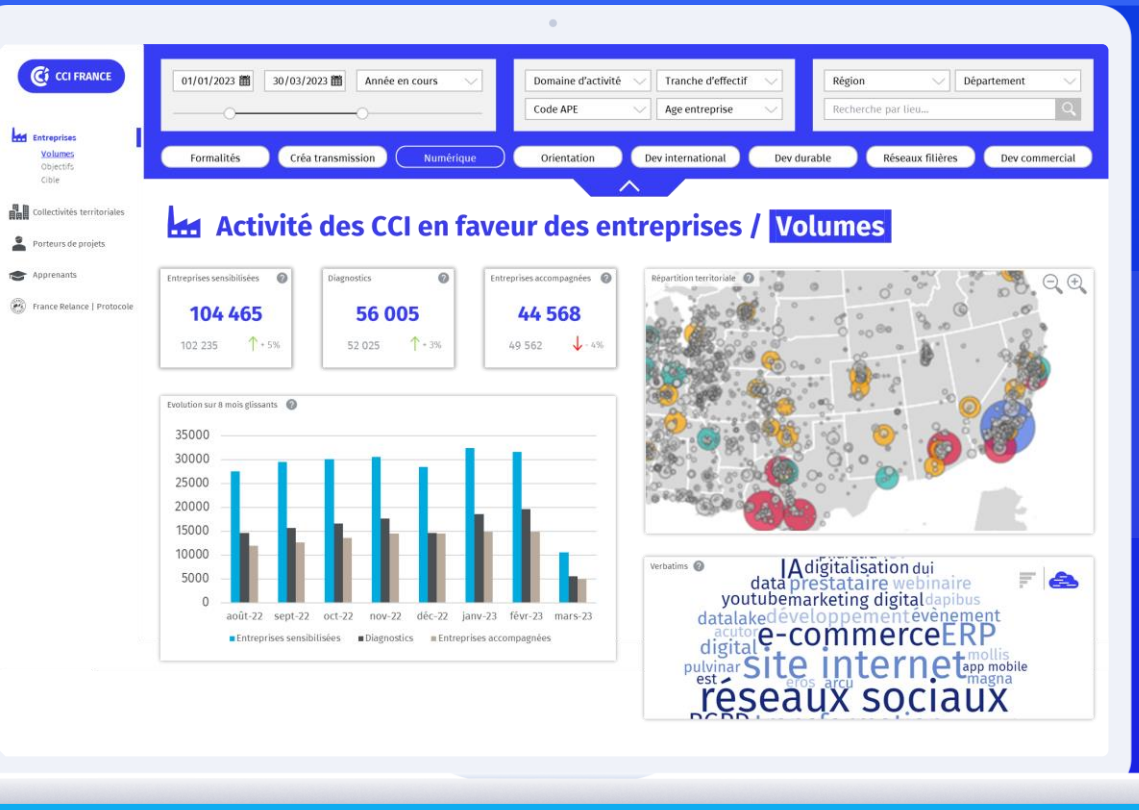
CRM Mutualisé



Réduire les coûts de fonctionnement DSI et harmoniser les process de relation client en proposant un **CRM mutualisé**

1 projet prioritaire pour piloter l'activité des CCI : valoriser nos actions en définissant un périmètre de données socles à agréger

UN TABLEAU DE BORD



Visualiser en **temps réel ...**

→ Vue chronologique (évolution), vue cartographique, comparaison avec période précédente...

... les **indicateurs d'activités** du réseau des CCI

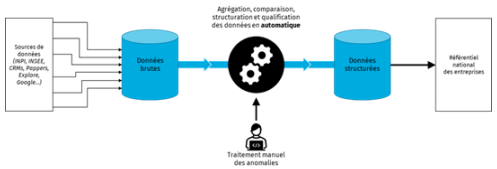
→ Combien d'entreprises accompagnées, d'entreprises sensibilisées, d'évènements organisés, de webinaires...

en fonction de **filtres**

→ Territoire, type d'entreprise (code APE, âge entreprise, effectif...), thématique du COP (développement durable...), période (au mois le mois, cumulé...), etc.

Harmoniser nos pratiques et réduire nos coûts de fonctionnement

Référentiel entreprise



Un modèle de données défini au sein du réseau pouvant servir de socle à l'ensemble du réseau

Achats groupés

Le recensement des licences afin de centraliser les achats

Base de connaissances

Un état des lieux des bases de connaissances et besoins

CRM mutualisé

La définition d'un référentiel commun et outil mutualisé au fil de l'eau dans le cadre des renouvellements

Totem **France 2030**

PARTIE 6

LES AVANCÉES À 3 MOIS

Les objectifs France 2030 → Notre Valeur Ajoutée

France 2030 vise à accélérer la transformation des secteurs clés de notre économie par l'innovation

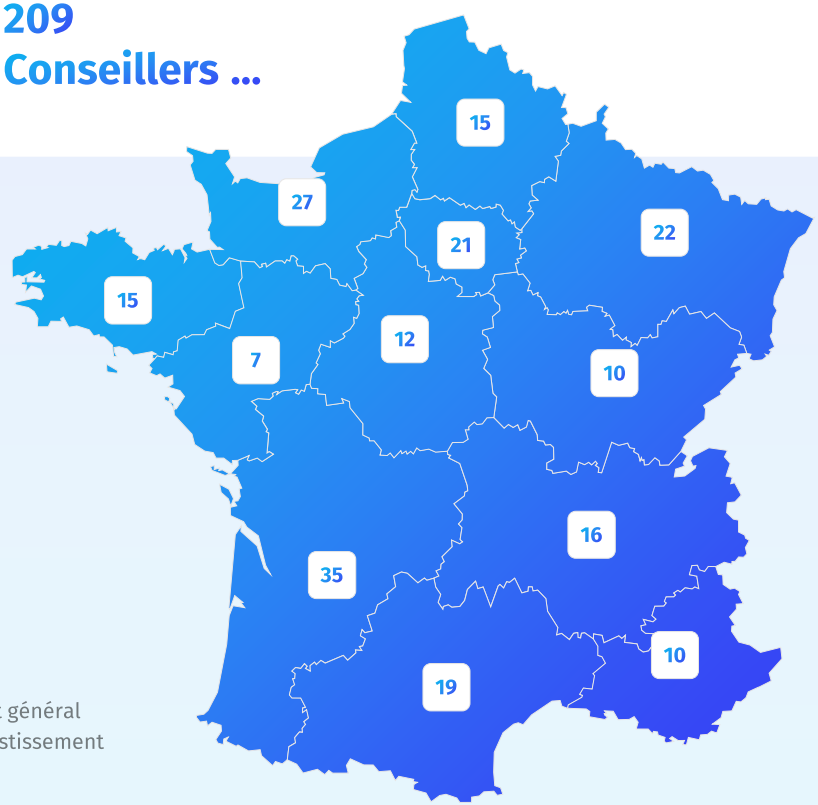
- Augmenter le nombre de TPE-PME →
- Mieux territorialiser →
- Améliorer le taux d'éligibilité →

Relais du dispositif France 2030 auprès des entreprises en jouant à plein régime le rôle de porte d'entrée et d'acteur du dernier kilomètre pour l'instruction des dossiers

- Engager les TPE-PME cibles
- Accompagner sur la préqualification et au montage de dossiers
- Orienter tout projet vers le bon guichet

Ce qui a été fait : Un réseau mobilisé et formé « France 2030 » sur le printemps 2023 …

209 Conseillers …



*SGPI : Secrétariat général pour l'investissement

… formés par le SGPI*

Formation les **11 et 13 avril**

- → Comprendre et s'approprier France 2030
- → Savoir qualifier les entreprises pour augmenter leur éligibilité

CCI FRANCE

France 2030 – Cahier des charges formation des conseillers CCI

Nombre de conseillers à former : 196

Objectifs opérationnels

Dans le cadre de l'organisation régionale et départementale de France 2030 et en lien étroit avec les préfets de région et leurs services (notamment le référent régional France 2030) :

- Pouvoir identifier et informer les entreprises cibles
- Savoir détecter dans un projet d'entreprise les éléments permettant de flécher vers France 2030
- Connaitre le fonctionnement et les critères d'éligibilité de France 2030 et savoir lire un appel à projets dans le cadre de la relation avec l'entreprise
- Être en capacité de pouvoir accompagner le chef d'entreprise à l'élaboration du 2 pages (en vue d'un dépôt sur la plateforme Démarches simplifiées quand elle sera disponible dans la France entière - elle est en cours d'expérimentation en PACA-)
- Orientation et accompagnement renforcé - s'insérer dans le dispositif d'accompagnement renforcé visant au dépôt d'une candidature à France 2030.

Objectifs pédagogiques

- Savoir identifier les attendus du commanditaire dans son cahier des charges (sélectivité, prise de risques, etc.)
- Savoir expliciter comme le formulaire de 2 pages est utilisé
- Comprendre le processus d'instruction du volet national et régional

Contenu de la formation

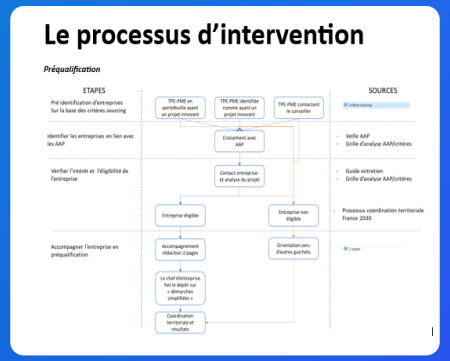
- Présentation de France 2030

En quoi France 2030 est différent de France relance ? Comment France 2030 s'insère dans les autres dispositifs d'aides mobilisables (co-financement/cumul d'aides avec des dispositifs européens/régionaux, plan de financement, etc.)

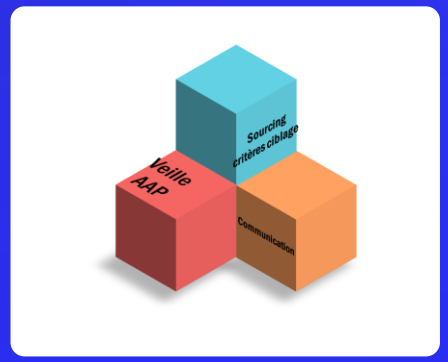
- ➢
- ➢ Le programme national : expliquer les stratégies d'accélération, les typologies de projets éligibles, les conditions financières, les critères d'éligibilité, les organismes instructeurs, points de contact nationaux.

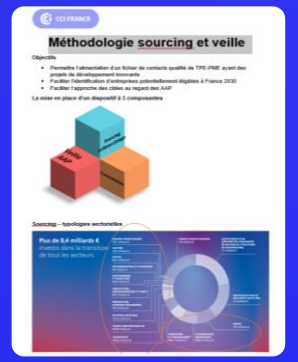
… et en capacité d'action

Un guide méthodologique et le dossier de préqualification



Un dispositif de sourcing et de veille partagés





- → Permettre l'alimentation d'un fichier de contacts qualifié de TPE-PME ayant des projets de développement innovants
- → Faciliter l'identification d'entreprises potentiellement éligibles à France 2030
- → Faciliter l'approche des cibles au regard des AAP

Totem **Commerce Extérieur**

PARTIE 7

LES AVANCÉES À 3 MOIS

Ce qui a été fait

OBJECTIF

Mobiliser tous les conseillers service d'appui du réseau pour **identifier les entreprises à potentiel international** et organiser leur **remontée de leads** vers les services de la Team France Export

A fin mars, **toutes les Directions International de CCIR ont défini et engagé un processus régional de remontées de leads,** en trois étapes d'ici septembre 2023 :

01

Information/sensibilisation des conseillers services d'appui (en CCIT) sur l'internationalisation des entreprises et les services TFE

02

Mise en œuvre d'une **méthodologie formalisée de remontées et de traitement des leads**

03

Si possible, **automatisation du processus** par solution GRC – OneTeam (CRM TFE)

Objectif 2024 - 2027

2 500 leads export par an émanant des conseillers CCI hors TFE

Totem **Économie de proximité**

PARTIE 8

LES AVANCÉES À 3 MOIS

Objectif du Totem : Mettre en place une plateforme digitale pour valoriser les systèmes d'analyses économiques au sein des CCI…

Observation du tissu commercial

Observation de la vacance commerciale

Étude de la consommation

3 groupes de travail embarquant collaborateurs et élus

GT#1 **Architecture**

GT#2 **Nomenclature**

GT#3 **Montée en compétences**

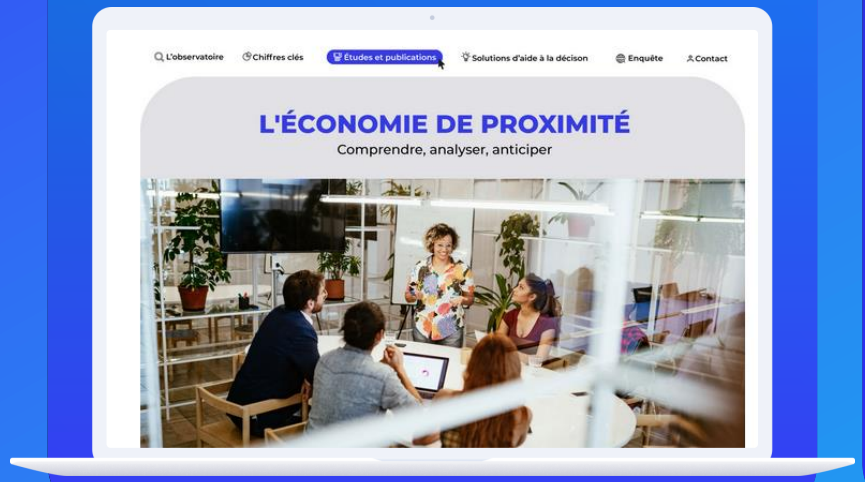
Rencontre des prestataires pour le déploiement de la plateforme

Cahier des charges

Partenariat fournisseur de données (expérimentation en cours)

...grâce à des outils en cours de déploiement

Contenu de l'observatoire et d'une prémaquette



Mise à jour de la nomenclature nationale d'activité et création d'une classification des zones de commerce

Choix des thèmes pour un cycle de webinaires

- → Webinaire #1
  Commercialisation des études
- → Webinaire #2
  Foncières commerciales
- → Webinaire #3
  Bourse à l'immobilier

Totem **Académie**

PARTIE 9

LES AVANCÉES À 3 MOIS

Objectif du Totem : Former, Professionnaliser, Fédérer le réseau CCI

Intégrer les nouveaux arrivants, collaborateurs et élus

Renforcer la **culture Réseau CCI**

Développer les compétences tout au long du parcours professionnel et **accélérer la progression des talents**

Encourager **l'engagement des collaborateurs et élus** & soutenir l'action des **managers**

4

Programmes de formation prioritaires lancés à l'automne 2023

1

Parcours de formation CCI Académie lancé dès 2024-2025

Les 4 programmes de formation prioritaires

FORMATION

Management

A destination des :

- → Directeurs Généraux
- → Directeurs / Codir
- → Collaborateurs en position de management ou en évolution vers un poste de management

FORMATION

Nouveaux arrivant(e)s

A destination des :

- → Collaborateurs intégrant le réseau CCI
- → Collaborateurs déjà arrivés (rappel / acquis à renforcer)

FORMATION

Élu(e)s

A destination des :

- → Elus / Présidents intervenant en AG
- → Elus (fonction d'administrateur)
- → Membres associés
- → Conseillers techniques

FORMATION

RSE / Transitions

A destination des :

- → Entrepreneurs élus
- → Membres associés
- → Dirigeants des CCI et de leurs établissements de formation
- → Collaborateurs CCI

La suite

→ Finalisation et modalités opérationnelles des formations prioritaires

→ Modèle de formation CCI Académie de moyen terme

Un réseau impliqué

Votre interlocuteur-référent :
Emma DELFAU

Directrice Générale Adjointe CCI France
e.delfau@ccifrance.fr

CCI

Transitions

PRÉSIDENTS

Alain ALBIZATI (Belfort)
Jean-François REZEAU (Occitanie)

DIRECTEURS

Serge BOSCHER (AURA)
Cyrille LAHEURTE (Maine-et-Loire, Mayenne)

RÉFÉRENT CCIF

Frédéricke LONCHAMBON

CCI

Compétences

PRÉSIDENTS

Didier LAPORTE (Pau-Béarn)
Jean-François REYNOUARD (Pays de la Loire)

DIRECTEURS

Stéphane FRATACCI (Paris-IDF)
Frédéric BRIS (Touraine)

RÉFÉRENT CCIF

Astrid DESTOMBES

CCI

Transmission-reprise

PRÉSIDENTS

Dominique RESTINO (Paris-Ile de France)
Françoise CAYRE (Corrèze)
Claude BARBIN (Puy de Dôme)

DIRECTEUR

Bertrand GERVAIS (Vienne)

RÉFÉRENT CCIF

Nathalie CARRE

CCI

Data

PRÉSIDENTS

Yann TRICHARD (Nantes Saint-Nazaire)
Philippe VALENTIN (Lyon-St-Etienne-Roanne)

DIRECTEURS

Philippe BLANQUEFORT (Provence Alpes Côte d'Azur)
Laurent ASSOUAD (Lyon métropole)

RÉFÉRENT CCIF

Arnaud GUILLEMIN

CCI

France 2030

PRÉSIDENTS

Jean-François CLEDEL (Nouvelle Aquitaine)
Daniel MARGOT (Alpes de Haute Provence)

DIRECTEURS

Pascal PFEIFFER (Alsace Eurométropole)
Françoise HEDRICOURT-RIGAUT (Eure et Loir)

RÉFÉRENT CCIF

Arnaud GUILLEMIN

CCI

Commerce extérieur

PRÉSIDENTS

Jean-François CLEDEL (Nouvelle-Aquitaine)
Sylvain CONVERS (Aube)

DIRECTEURS

David BRUSSELLE (Hauts De France)

RÉFÉRENT CCIF

Philippe BAGOT

CCI

Économie de proximité

PRÉSIDENTS

Jean-Luc CHAUVIN (Aix Marseille Provence)
Aubin JEANTEUR (Ardennes)

DIRECTEURS

Eric FERRIERES (Lozère)
Franck SCARLATTI (Nice Côte d'Azur)

RÉFÉRENT CCIF

Edgar EGNELL

CCI

Académie

PRÉSIDENTS

Denis GARNIER (Beaujolais)
Gérard DELMAS (Val de Marne)

DIRECTEURS

Philippe BRUNET (Le Mans Sarthe)
Benoît CUISINIER-RAYNAL (Nouvelle-Aquitaine)

RÉFÉRENTS CCIF

Emma DELFAU & **Sabine FRANTZ-DURSUS**

Merci !

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1ER ACCÉLÉRATEUR
DES ENTREPRISES