



Comet Technique opte pour le plan de formation

PAG. 5



Formations sur mesure: service 100% personnalisé made in EDUCAM

PAG. 6



Dites "non" à la crise avec la formation 'Management au quotidien'

PAG. 14

# INFOS & TENDANCES

dans les secteurs connexes au métal

Tous les avantages du  
**PLAN DE FORMATION**

JCB, à fond dans  
**LA FORMATION (continue)**



EDUCAM

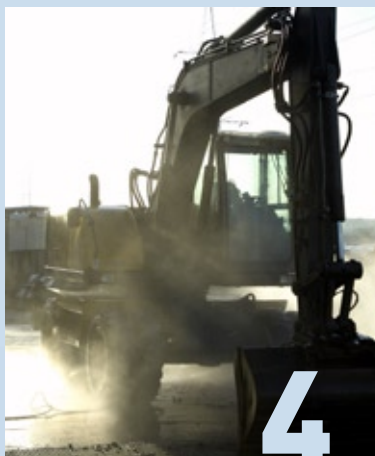


# Le regard tourné vers l'avenir

Nous vivons une période étrange. Le même jour, nous entendons le matin à la radio que la crise est encore loin d'être derrière nous et nous lisons le soir sur internet que les premiers signes de la reprise sont déjà là. En votre qualité d'entrepreneur, vous savez bien sûr mieux que quiconque comment vont vos affaires. Et peut-être constatez-vous que la bataille n'est pas encore terminée. Pourtant, nous ne pouvons pas nier certains messages pleins d'espoir. C'est bon pour le moral. Mais, plus important encore, cela nous oblige à entreprendre dès à présent en nous tournant vers l'avenir. Car lorsque les choses iront mieux, il sera fondamental de ne pas avoir cédé d'un pouce sur le plan de votre position concurrentielle et d'avoir en votre possession tout le savoir-faire et le service qui font la différence.

À cet égard, la gestion des compétences est un instrument capital. La philosophie qui consiste à avoir "la bonne personne au bon endroit" garantit en outre la satisfaction des travailleurs, qui ne seront dès lors pas tentés d'aller voir si l'herbe est plus verte ailleurs dès la fin de la crise.

Une autre manière de construire un avenir durable consiste à investir dans la fidélisation des clients. Car des clients fidèles garantissent de plus grands bénéfices et une avance certaine sur la concurrence.



EDUCAM se tourne aussi vers l'avenir et adapte constamment son offre là où c'est nécessaire.

Nos spécialistes techniques suivent naturellement de très près les développements dans le secteur pour que le contenu de nos cours reste toujours à la pointe de l'actualité. L'extension sensible de notre département de recherche & développement nous a également permis d'augmenter notre force de frappe. Dans le même temps, nous programmons de nouvelles formations, notamment pour consolider la politique des entreprises. Sans oublier que les conseillers EDUCAM se tiennent toujours prêts à répondre à toutes vos questions sur la gestion des compétences en général et sur la formation en particulier.

Vous pouvez compter sur EDUCAM. Ce numéro d'*Infos & Tendances* vous le prouve une fois de plus. Vous y trouverez notamment d'importantes informations sur le plan de formation, dont l'élaboration est désormais encore plus facile. Ne ratez pas non plus l'article consacré à CoMeT, l'outil gratuit qui facilite la gestion des compétences. Enfin, l'interview de René Wetzels, managing director de JCB, apporte un regard frais et inspirant sur l'entrepreneuriat d'aujourd'hui.

Vous le savez peut-être déjà, mais permettez-moi de vous le rappeler: si vous souhaitez réagir à l'un des articles publiés dans votre *Infos & Tendances*, si vous posez des questions, si vous êtes à la recherche des conseils d'un expert, EDUCAM vous accueille toujours à bras ouverts. Nos conseillers sont à votre disposition.

Luc De Moor,  
Directeur général d'EDUCAM



EDUCAM est le centre de formation et de connaissance créé par et pour les secteurs connexes au métal

#### EDUCAM a.s.b.l.

Avenue J. Bordet 164

1140 BRUXELLES

Tél. 02 778 63 30

Fax 02 779 11 32

info@educam.be

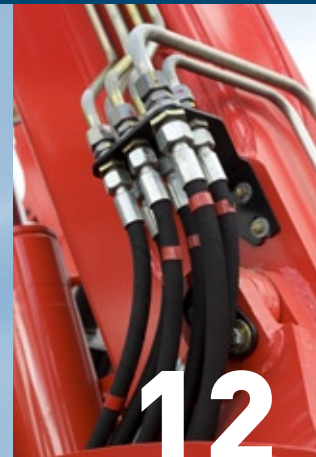
www.educam.be

*“ La qualité d'un patron se mesure à ses collaborateurs. ”*

# INFOS & TENDANCES



8



12

**4** LE PLAN DE FORMATION 2010

**6** NOTRE OFFRE DE A À Z:  
Formations sur mesure

**8** MAIS COMMENT FONT-ILS?  
JCB

**10** NOTRE OFFRE DE A À Z  
La formation Management

**12** SAVIEZ-VOUS QUE ...?





# Le PLAN DE FORM

## → Quoi?

Un document consignant les besoins en matière de formation et un planning concret pour l'année à venir.

## → Comment?

- Vous recevez un plan de formation sur papier, accompagné d'instructions claires, de la part d'EDUCAM.
- Vous pouvez également télécharger la version électronique (format xls) sur [www.educam.be](http://www.educam.be).
- Vous notez les formations souhaitées aux rubriques concernées.

## → Quand?

Le plan de formation doit parvenir à EDUCAM le **15 FEVRIER** au plus tard.

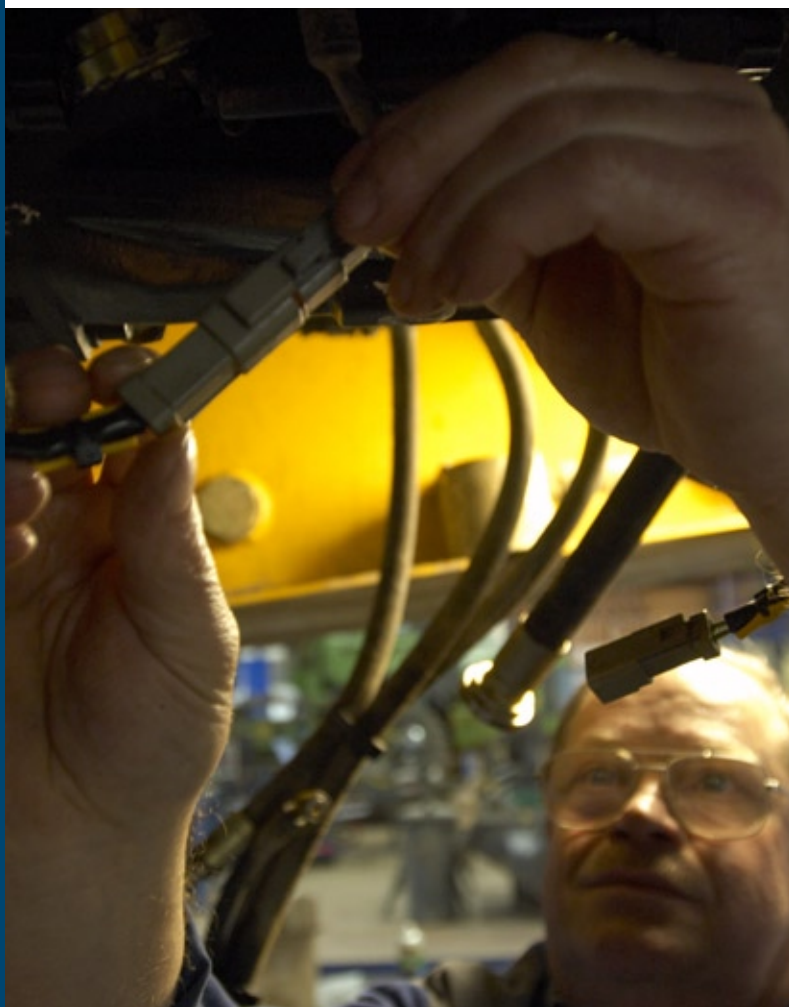
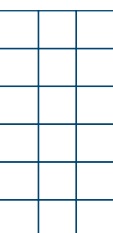
### UNE PLANIFICATION RÉFLÉCHIE DES FORMATIONS REVÊT PLUSIEURS AVANTAGES:

- vous assurez la continuité dans l'entreprise;
- vous envoyez vos collaborateurs en formation au bon moment: ni trop tôt, ni trop tard;
- vous n'avez pas à craindre un manque de place pour une formation nécessaire;
- vous avez largement le temps de chercher la formation qui correspond au mieux à vos besoins.

Bref, une **FORMATION PLANIFIÉE**, c'est une **FORMATION PRODUCTIVE** qui contribue à **LA BONNE SANTÉ DE VOTRE ENTREPRISE**.

### CE QUE DIT LA LOI

- Toute entreprise ressortissant à la Commission paritaire 149.4 et occupant **au moins 15 travailleurs** est **obligée** d'introduire un plan de formation.
- Cette obligation ne s'applique pas aux entreprises de la Commission paritaire 142.1.
- L'employeur et – le cas échéant – les membres du conseil d'entreprise doivent **signer** le plan **de leur propre main**.
- Le plan de formation donne **droit** à une **prime** pour les formations agréées par EDUCAM.



# FORMATION 2010



## LE PLAN DE FORMATION: UN ATOUT POUR LA SOCIÉTÉ ET POUR LES TRAVAILLEURS

**Pierre Dessart est responsable-adjoint environnement et qualité chez Comet Technique. Basée à Châtelet, la société est en charge de l'entretien des machines, grues, bulls, etc. des différentes entités du Groupe Comet. Comme elle travaille toujours en sous-traitance, sur l'ensemble des sites et des compétences de celles-ci, c'est à elle qu'est revenue la charge d'établir un plan de formation. Pierre Dessart nous en explique le pourquoi et le comment...**

### **C'est votre tout premier plan de formation, pourquoi avoir franchi le pas?**

"Chaque année, nous organisons des formations internes et des formations externes, comme celles de secourisme et de sécurité incendie. Mais c'est le premier plan de formation aussi conséquent. Il comprend notamment des cursus de cariste, pontier, grutier et travail en hauteur. Nous avons parfaitement conscience de l'importance de ce genre de formations. Non seulement pour évaluer les compétences des différents opérateurs et détecter les faiblesses afin d'agir en conséquence. Mais aussi pour offrir une plus-value à nos collaborateurs. A nos yeux, il est très important d'assurer un suivi du travail de tout un chacun. Qui plus est, cette procédure cadre parfaitement dans notre démarche d'amélioration continue que nous impose notre certification ISO 14001."

### **Comment vous y êtes-vous pris concrètement pour rédiger votre plan de formation?**

"Le plan de formation concerne à la fois Comet Technique et Comet Sambre, la filiale du groupe spécialisée dans la récupération des déchets métalliques recyclables, soit une cinquantaine de salariés au total. Nous avons commencé par lister les différentes formations nécessaires. Pour ce faire, nous avons passé en revue les exigences des cahiers des charges de nos clients et partenaires ainsi que les différents postes de travail et dressé le bilan des compétences requises et des personnes concernées par tel ou tel poste. Nous sommes donc partis de la réalité du terrain pour sélectionner les formations à inclure dans le plan. Prenons l'exemple de la formation de grutier. Elle doit



être organisée à 2 niveaux: un niveau expert pour les grutiers, qui doivent pouvoir réaliser l'ensemble des manipulations, avec et sans charge, et un niveau de base pour les mécaniciens, qui doivent être capables d'avancer ou reculer les machines, mais pas forcément d'effectuer d'autres opérations plus complexes."

### **Vous avez donc réalisé votre plan de formation entièrement en interne?**

"En effet. Ce n'est qu'une fois le plan bouclé que nous avons contacté les différents centres de formation pour comparer leurs offres de services, leurs démarches, leurs philosophies et leurs façons de travailler. Enfin, nous avons reçu le centre qui paraissait le plus en adéquation avec nos besoins et nos exigences, non seulement du point de vue de la qualité, de la flexibilité, de la proximité et de l'encadrement, mais aussi du point de vue financier. Car les formations restent un investissement, même si nous pouvons compter sur les aides très intéressantes de la Région et d'EDUCAM."



# Formations sur mesure

## EDUCAM ne laisse rien au hasard

Si le core business d'EDUCAM est et demeure l'offre de formations techniques, le centre de formation développe de plus en plus de cours non techniques en vue de répondre aux besoins et aux attentes des entreprises du secteur. Parmi ces cours liés au savoir-être, deux thèmes sont déjà pleinement exploités à l'heure actuelle: *la gestion de l'atelier* et *le contact client*. Ces formations peuvent être suivies en offre « standard » ou sur mesure. Découvrons au travers de cette article, un cas concret du service 100% personnalisé made in EDUCAM.

### Identifier et anticiper

EDUCAM. a été contacté par une société spécialisée dans les jeux de hasard. Alexis Roelandt, Key Account Manager chez EDUCAM explique : « cette société était à la recherche d'un cours en rapport à l'attitude et au comportement du personnel des salles de jeux vis-à-vis de leur clientèle. Il s'agissait bien sûr de tenir compte des particularités du métier. D'une part, le personnel est chargé d'accueillir personnellement chaque client et de contrôler son passeport ou sa carte d'identité, ce qui peut parfois être délicat. D'autre part, les employés doivent apprendre à appréhender les clients, à identifier les différents types de clients qu'ils ont en face d'eux, à anticiper leurs attentes et à réagir aux différentes situations susceptibles de se présenter dans ce genre d'endroit. La formation souhaitée doit permettre au personnel d'être à la fois à l'aise avec les différents clients et de mettre les clients à l'aise au sein de la salle, et ce, dans le but ultime de les satisfaire et de les fidéliser. »

### Une procédure systématique et éprouvée

Ce type de formation, hyper spécifique et ciblée, ne fait évidemment pas partie du catalogue de base d'EDUCAM. Comment procédez-vous pour composer une telle formation sur mesure?

"Pour tous les cours non techniques, nous analysons d'abord les attentes du client. Le plus souvent, cela implique au moins une visite sur site pour observer la réalité du terrain et localiser les différents besoins. Une fois les besoins identifiés, nous nous réunissons avec le client afin de véritablement créer le cours. Nous ne venons pas avec une formation existante, mais avec des thèmes que nous utilisons comme une "shopping list". Ensemble, nous choisissons les sujets à intégrer, les particularités à apporter aux différents modules. A la base, ces thèmes sont donc génériques, mais nous les adaptons entièrement à la situation particulière de chaque client. Il s'agit véritablement d'un processus d'écoute active. Nous sommes en fait beaucoup plus proches de la consultance que de la vente, c'est ce qui nous différencie fondamentalement de la concurrence."



### Ne choisissez plus entre le prêt-à-porter et le sur-mesure

Bien sûr, ce type d'entreprise est atypique dans le secteur, mais ce cas vécu démontre parfaitement la flexibilité d'EDUCAM.

"Effectivement. En moins d'un mois, nous sommes capables de créer une formation "clé sur porte", mais entièrement sur mesure. Généralement, 3 ou 4 rendez-vous suffisent pour dessiner et développer une formation. Le tout fait bien sûr partie du prix prévu pour le cours, qui inclut aussi les déplacements sur site et la journée de préparation suite à l'observation sur le terrain. Notre autre point fort, par rapport à nos concurrents directs sur ce cas précis, c'est que nos instructeurs ont déjà une expérience dans le domaine puisqu'ils ont notamment travaillé dans des casinos. Tous nos instructeurs savent de quoi ils parlent, c'est aussi ce qui fait notre force."



De plus amples infos?  
Appelez le **02 778 63 30**


# “ La qualité d'un patron se mesure à ses collaborateurs. ”

**RENÉ WETZELS, MANAGING DIRECTOR DE JCB BENELUX**

JCB produit, distribue et entretient plus de 300 types de machines pour la construction, l'industrie, l'agriculture, l'horticulture et les travaux de terrassement, entre autres. L'entreprise est active dans le monde entier et a son siège principal en Grande-Bretagne. Le managing director pour le Benelux est René Wetzels, qui partage sa semaine de travail entre les deux dépôts principaux, à Waardenburg (Pays-Bas) et à Aarschot (Brabant flamand). Ses premiers pas chez JCB datent de 1979, alors qu'il n'était que simple mécanicien. Son parcours sur 30 ans est pour le moins impressionnant. Interview...



**C'est avec un diplôme de mécanique en poche que vous avez été engagé ici, il y a 30 ans. Vous embaucheriez-vous encore aujourd'hui?**

Oui et non. Le secteur a fortement évolué. Aujourd'hui, l'électronique est cruciale. Au moment de l'embauche, les candidats doivent par exemple maîtriser la technologie des commandes. Peu importe qu'ils ne soient pas capables de remplacer le filtre d'un moteur. Ils l'apprendront sur le tas. Mais même si le profil du mécanicien est un peu moins adapté au monde actuel, je me réembaucherais quand même. Car je me suis toujours donné à 100% et que je n'ai jamais laissé passer une occasion d'apprendre. C'est indispensable, car les évolutions technologiques se succèdent rapidement. Il faut aussi noter que les normes plus strictes en matière d'environnement ont grandement complexifié le métier. La soif d'apprendre reste donc un atout indispensable.

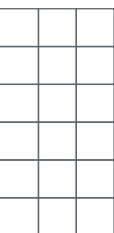
**Cela signifie-t-il que JCB investit beaucoup dans la formation?**

Bien sûr. Des collaborateurs capables n'ont pas de prix pour une entreprise telle que JCB. Parfois, j'entends l'un ou l'autre patron parler de la valeur de son entreprise. Il mentionne le bâtiment, le mobilier, le stock. Et c'est tout. Pour moi, il a tout faux. Il oublie le plus important: le personnel. Des gens qui n'ont pas peur de retrousser leurs manches et qui sont forts dans leur domaine, c'est ça le vrai capital d'une entreprise. Je dis encore bien en boutade que la qualité du management se mesure aux travailleurs des échelons inférieurs. C'est une chose d'embaucher

le savoir-faire adéquat, c'en est une autre d'avoir des collaborateurs motivés. La formation joue ici un rôle prépondérant.

**Comment la formation maintient-elle la motivation des collaborateurs?**

Un gars qui maîtrise bien son métier travaille plus vite et en retire une plus grande satisfaction. Il s'attèle en toute confiance aux réparations les plus compliquées et se retrouve beaucoup moins souvent confronté à des clients mécontents. L'employeur qui pense qu'il peut stimuler ses ouailles par de simples augmentations de salaire se trompe lourdement. Le travailleur s'habitue vite à ce nouveau salaire, tandis que la véritable satisfaction du boulot bien fait paie





tous les jours. Et il ne faut pas non plus se voiler la face: une mauvaise réparation nous coûte infiniment plus cher qu'une formation. Il y a naturellement le coût concret lié à la rectification. Mais aussi le risque de perdre le client.

**Est-il plus difficile de fidéliser les clients aujourd'hui qu'hier?**

Je dirais les choses autrement: la fidélisation est plus importante aujourd'hui que jamais. Je dois vous avouer que nous traversons cette crise sans trop de casse grâce aux recettes de l'après-vente. Les ventes ont fortement chuté, mais les clients continuent à venir chez JCB pour notre service de qualité. Il ne faut jamais sous-estimer la valeur de techniciens qualifiés, ouverts et motivés. C'est la raison pour laquelle j'ai décidé, dès le début de la crise, de ne pas faire d'économies sur la formation.

**Tout est clairement une histoire de motivation. Et vous, qu'est-ce qui vous motive?**

Je me donne en effet corps et âme à mon travail chez JCB. Bien sûr, il y a la technique, qui me passionne et qui ne me lâche pas, même aujourd'hui que je suis dans le management. L'avantage, c'est que je peux toujours parler facilement avec les clients. Si je conseille de remplacer une machine, par exemple, ils savent que je sais de quoi je parle. En plus de la technique, il y a aussi la grande diversité du job. Aucun jour ne ressemble à un autre, même s'il y a toujours un fil rouge: je suis toujours à la recherche de solutions et je n'hésite pas à exploiter mes talents commerciaux et créatifs pour y arriver. Car dans la vie, tout est question de trouver ce dans quoi on est bon et de s'y investir à fond. Et là, le succès est garanti. ●



“ UNE MAUVAISE RÉPARATION NOUS COÛTE INFINIMENT PLUS CHER QU'UNE FORMATION ”

**RENÉ WETZELS  
EN QUELQUES  
MOTS**



- 54 ans
- marié, 1 fille (21), 1 garçon (17)
- formations: mécanique et gestion d'entreprise
- a débuté chez JCB en 1979, comme mécanicien au service externe – est managing director de JCB Benelux depuis 2003, après quelques étapes dont chef d'atelier, responsable des ventes ou encore general manager pour la Belgique et le Luxembourg
- passionné d'ancêtres, qu'il restaure de ses propres mains
- originaire du Limbourg néerlandais, il se sent chez lui tant aux Pays-Bas qu'en Belgique






## Management au quotidien: gestion, prestation et rentabilité

# Dites "non" à la crise

*Car une gestion efficace est plus importante que jamais*

**EDUCAM a enrichi son catalogue d'une formation qui vous intéressera sans aucun doute en cette période de marasme économique. En deux jours, le cours pratique Management au quotidien: gestion, prestation et rentabilité vous permet de faire bien plus que limiter l'impact de la crise, grâce à une formation compacte et puissante, qui vous garantit des résultats immédiats. Ce qui est fondamental par les temps qui courent.**



### L'IMPORTANT DES DONNÉES D'ENTREPRISE

Avez-vous une image exacte de votre lieu de travail? Avez-vous une vue complète sur tous les coûts? Dans quels domaines les prestations peuvent-elles être améliorées? Quelle est votre marge bénéficiaire nette? Est-elle suffisante? Ces données commerciales sont cruciales pour une entreprise florissante. Elles sont purement et simplement indispensables pour une gestion et une mise au point ciblées.

### DES INSTRUMENTS CONCRETS QUI VOUS METTENT SUR LA BONNE VOIE

Vous êtes conscient de l'importance de réaliser une analyse approfondie de votre entreprise, mais vous ne savez pas vraiment par où commencer? Vous n'avez en outre pas du tout le temps/l'argent/envie de suivre de longs cours de gestion d'entreprise, souvent trop théoriques? Dans ce cas, notre formation *Management au quotidien: gestion, prestation et rentabilité* est faite pour vous.

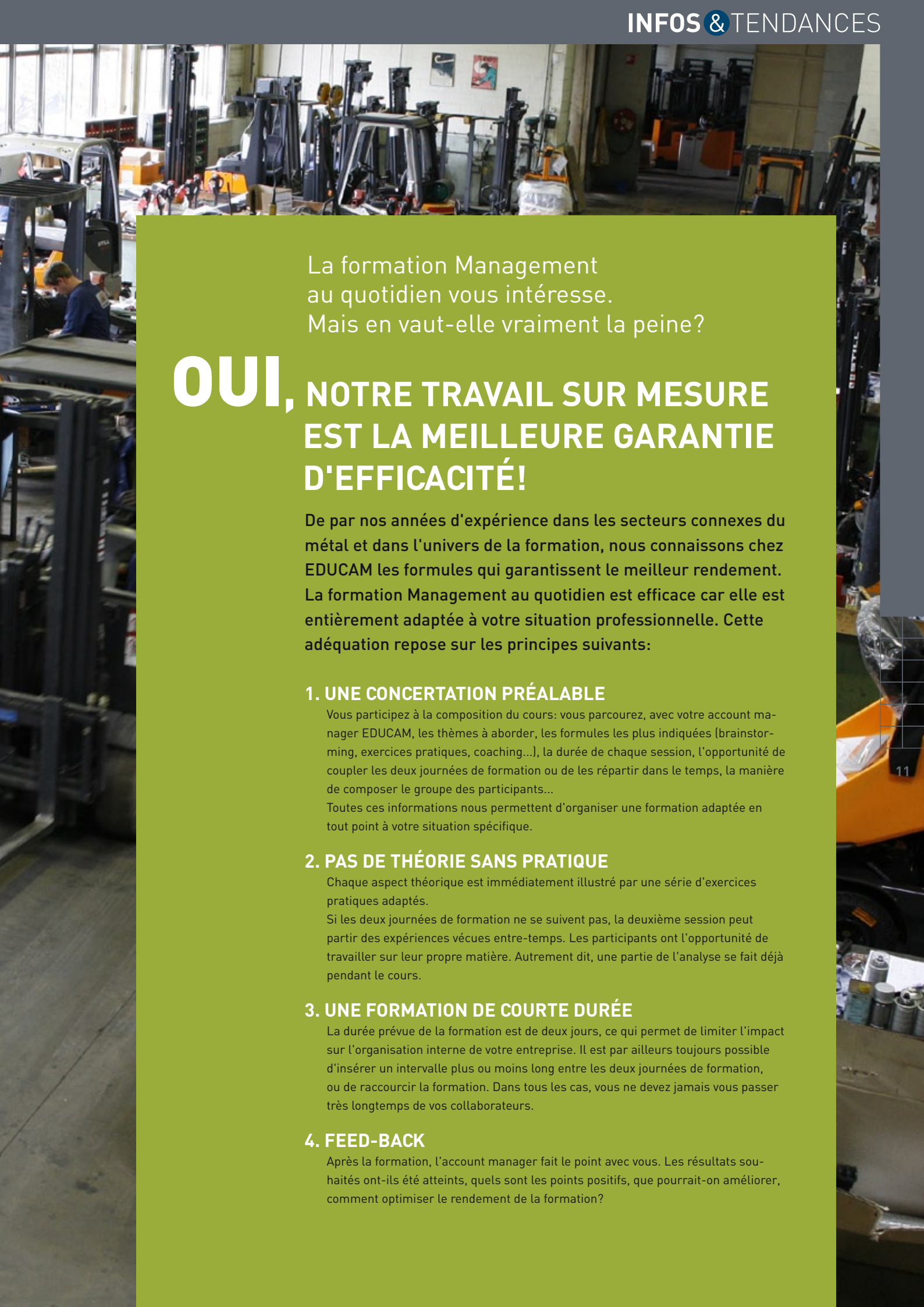
La théorie y est limitée au strict minimum, l'accent étant mis sur des instruments très concrets et faciles à utiliser pour optimiser la gestion courante de vos affaires.

### PARÉ EN DEUX JOURS

En deux jours de cours, vous découvrez des outils et des techniques simples à appliquer pour dresser le bilan de votre situation, l'analyser et corriger la route. Voici quelques exemples de questions au centre du débat: *Quels sont les chiffres-clés importants et comment les établir? Comment le taux d'occupation influence-t-il la productivité et quel est l'impact du contrôle qualité sur le rendement? Comment déceler les frais cachés et comment les éliminer? Quels sont les postes bénéficiaires et comment les optimiser davantage?* Au terme de ces deux jours, vous aurez toutes les cartes en main pour améliorer la rentabilité et les performances dans votre entreprise.



Envie d'en savoir plus sur cette formation? Composez le **02 778 63 30**. Votre conseiller répondra avec plaisir à toutes vos questions.



La formation Management au quotidien vous intéresse. Mais en vaut-elle vraiment la peine?

# OUI, NOTRE TRAVAIL SUR MESURE EST LA MEILLEURE GARANTIE D'EFFICACITÉ!

De par nos années d'expérience dans les secteurs connexes du métal et dans l'univers de la formation, nous connaissons chez EDUCAM les formules qui garantissent le meilleur rendement. La formation Management au quotidien est efficace car elle est entièrement adaptée à votre situation professionnelle. Cette adéquation repose sur les principes suivants:

## 1. UNE CONCERTATION PRÉALABLE

Vous participez à la composition du cours: vous parcourez, avec votre account manager EDUCAM, les thèmes à aborder, les formules les plus indiquées (brainstorming, exercices pratiques, coaching...), la durée de chaque session, l'opportunité de coupler les deux journées de formation ou de les répartir dans le temps, la manière de composer le groupe des participants...

Toutes ces informations nous permettent d'organiser une formation adaptée en tout point à votre situation spécifique.

## 2. PAS DE THÉORIE SANS PRATIQUE

Chaque aspect théorique est immédiatement illustré par une série d'exercices pratiques adaptés.

Si les deux journées de formation ne se suivent pas, la deuxième session peut partir des expériences vécues entre-temps. Les participants ont l'opportunité de travailler sur leur propre matière. Autrement dit, une partie de l'analyse se fait déjà pendant le cours.

## 3. UNE FORMATION DE COURTE DURÉE

La durée prévue de la formation est de deux jours, ce qui permet de limiter l'impact sur l'organisation interne de votre entreprise. Il est par ailleurs toujours possible d'insérer un intervalle plus ou moins long entre les deux journées de formation, ou de raccourcir la formation. Dans tous les cas, vous ne devez jamais vous passer très longtemps de vos collaborateurs.

## 4. FEED-BACK

Après la formation, l'account manager fait le point avec vous. Les résultats souhaités ont-ils été atteints, quels sont les points positifs, que pourrait-on améliorer, comment optimiser le rendement de la formation?

# SAVIEZ-VOUS QUE ... ?

## Jacques Pirlot est le nouveau président d'EDUCAM

Depuis quelques mois, EDUCAM a un nouveau président: Jacques Pirlot. Un homme qui a de l'expérience dans le secteur automobile, ça ne fait pas l'ombre d'un doute. En guise d'illustration, voici un petit résumé de sa riche carrière dans le secteur:



- de 1977 à aujourd'hui: membre du personnel du garage Vitrier à Sprimont, une entreprise familiale dont il est aujourd'hui le patron
- 1990: administrateur et secrétaire général de l'Union professionnelle des garagistes de la province de Liège
- 1990: administrateur de Federauto Liège.
- 1990: administrateur du CFTA (Centre de Formation aux Technologies de l'Automobile); administrateur d'EDUCAM
- 2003: président d'AutoFORM à la création du Centre de Compétence

Et aujourd'hui, Jacques Pirlot se retrouve donc à la tête d'EDUCAM. Une tâche loin d'être évidente au vu de la double structure, l'une pour la Wallonie et l'autre pour la Flandre, qu'EDUCAM doit mettre sur pied dans un avenir proche. Mais nous ne doutons pas que ça va rouler pour EDUCAM avec ce médiateur expérimenté à la barre.

## Deux nouveaux spécialistes du secteur industriel rejoignent EDUCAM

Fin juin, Frank Croes et Björn De Keyser sont venus renforcer l'équipe EDUCAM. Tous deux diplômés en mécanique, ce sont des spécialistes du secteur industriel (terrassment, agriculture, commerce du métal...).

Des connaissances qu'ils mettent en œuvre pour développer pour vous une toute nouvelle offre de formations techniques. Il y aura naturellement des cours spécifiques sur les dernières technologies en date en matière de véhicules industriels. Citons en exemple le cours sur les systèmes de gestion moteur et d'injection (common rail) développé par EDUCAM pour JCB (lisez les pages 8 et 9 pour en savoir plus).

Les mécaniciens pourront également compter sur un deuxième cours, sur l'hydraulique dans les chariots élévateurs et autres machines industrielles.

Actuellement, Frank et Björn travaillent aussi d'arrache-pied pour le contrôle technique, en organisant une formation détaillée sur les pneus, formation qui s'attardera notamment sur le marquage propre des pneus agricoles.

Mais Frank et Björn ne se contentent pas de développer des formations, ils les prodiguent aussi. Vous pourrez donc les voir au travail, sous leur casquette de formateur, et les admirer mettre leurs cours en pratique.

*Vous préféreriez désormais recevoir ce bulletin d'informations en néerlandais (ou dans les deux langues) ? Dans ce cas, envoyez un petit courriel à [info@educam.be](mailto:info@educam.be).*

## Une formation chez EDUCAM renforce vos compétences

**Demandez plus de renseignements ou surfez sur [www.educam.be](http://www.educam.be)!**

EDUCAM vous offre un large éventail de formations efficaces. Surfez sur [www.educam.be](http://www.educam.be) pour plus d'infos. Vous pouvez y télécharger le formulaire d'inscription pour toutes les formations EDUCAM. Complétez le formulaire et renvoyez-le par fax au 02 779 11 32 ou par mail à [info@educam.be](mailto:info@educam.be).

Le site vous présente en outre toutes les coordonnées des **account managers EDUCAM**, ainsi que de nombreuses informations sur les plans de formation, le crédit-formation, les textes des CCT, ...

Vous pouvez également **contacter** EDUCAM pour toutes les questions que vous vous posez concernant l'apprentissage et la formation. Les account managers EDUCAM prendront le temps de vous informer à propos de formations de qualité adaptées à vos besoins, du plan de formation, du crédit-formation, des primes...

Contactez-nous par téléphone  
au **02 778 63 30**  
par fax au **02 779 11 32**  
ou par courriel à [info@educam.be](mailto:info@educam.be).

