



XPERETAIL

CONFECTION DE FORMATIONS SUR MESURE

2022

Qualiopi 
processus certifié
 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre
des catégories suivantes:

Actions de formations

Actions de formation par apprentissage

XPERetail

INFORMATIONS GÉNÉRALES

NOUS SOMMES

XPERetail est un Organisme de formation et CFA dédiés aux acteurs du Retail et de la Distribution.

NOS MISSIONS

Former les apprenants de manière opérationnelle et ludique. Adapter nos formations en terme de durée et de méthodologie aux besoins des apprentis et nos partenaires.

OFFRE DE FORMATION

PROGRAMMES CERTIFIANTS : ELIGIBLES AU CPF

Développer les ventes et les relations en magasin avec le numérique
Management de la performance

DISPOSITIFS COMPLEMENTAIRES

POEC Conseiller(e) de vente en magasin
POEC Chef de rayon / Assistant manager
PRO-A
FNE
PLAN DE DEVELOPPEMENT DE COMPETENCES

FORMATION A LA CARTE : INTRA ENTREPRISE

Parcours Conseiller de vente
Parcours Managérial
Coaching personnalisé

MODALITES DE REALISATION :

- EN CENTRE DE FORMATION
- DANS LES LOCAUX DE L'ENTREPRISE PARTENAIRE
- A DISTANCE (EN LIGNE)
- PLATEFORME E-LEARNING

POUR ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP ET ACCESSIBILITÉ PMR NOUS CONSULTER EN AMONT POUR UNE PRISE EN CHARGE ADAPTEE

METHODES PEDAGOGIQUES

Toutes nos formations sont construites autour du concept de **la pédagogie par objectif**, étant également ludiques et proche de la réalité sur le terrain.

L'élaboration de nos séquences pédagogiques repose sur le choix d'une stratégie qui sera la plus pertinente pour l'acquisition de la compétence visée. A cet effet nous appliquons les méthodes expositives, participatives et interrogatives pour co-construire avec les apprentis les éléments du contenu pédagogique et les outils opérationnels.

Chaque action de formation de XPERetail comprend au minimum : une activité d'apprentissage avec des apports théoriques, puis des mises en application, une synthèse (ou débrief) et une évaluation par quiz ou mise en situation.

XPERetail

FORMATIONS CERTIFIANTES

FORMATIONS PROPOSEES

NOS FORMATIONS CERTIFIANTES

- Développer les relations et les ventes en magasin avec le numérique (RS 5781)
- Management de la performance (RS 5780)

MODALITES POUR LE STAGIAIRE

- Les deux programmes sont conçus avec l'objectif de proposer un dispositif d'évolution professionnelle au stagiaire.
- Ils peuvent être suivis par les salariés d'une entreprise, les particuliers ainsi que les demandeurs d'emploi.
- Les programmes sont modulables en cas de formation en intra entreprise et peuvent être adaptés aux besoins spécifiques de l'enseigne.
- Le compte personnel de formation (CPF) peut être mobilisé à l'initiative du stagiaire pour le suivi d'un de ces parcours.

PUBLIC CONCERNE

POSTES VISÉS / DÉBOUCHÉS :

Vendeur/Vendeuse en magasin
Conseiller/Conseillère de vente
Possibilité de poursuite d'études (BTS..)

Ass Manager point de vente / Chef de rayon /
Manager de point de vente
Possibilité de poursuite d'études (Licence...)

PREREQUIS :

Avoir de l'expérience dans le domaine de la vente

INFORMATIONS PRATIQUES

DUREE // 2-14 JOURS

REALISATION //

- + STAGE EN MAGASIN
- EN CENTRE DE FORMATION
- A DISTANCE (EN LIGNE)
- PLATEFORME E-LEARNING

MODALITE ET DELAIS D'ACCES //

- ENTRETIEN INDIVIDUEL + CV
- ENTRE 2 ET 3 SEMAINES ENTRE LA VALIDATION DE LA CANDIDATURE ET LE DEBUT DE LA FORMATION

TARIFS //

- 700€ HT / JOUR POUR DE L'INTER
- PARCOURS DE 3000 € à 16 000€ HT EN FONCTION DE LA DUREE POUR DE L'INTRA

XPERetail

FORMATIONS CERTIFIANTES

Développer les relations et les ventes en magasin avec le numérique (RS 5781)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les étapes de la visite client
- Soigner l'accueil des clients
- Gérer les situations difficiles et les objections des clients
- Maîtriser la conclusion de la vente et les outils de fidélisation
- Adapter son comportement en fonction typologie et handicap du client
- Connaître les indicateurs de vente en magasin
- Maîtriser la vente omnicanale et l'importance des réseaux sociaux et adapter son fonctionnement en conséquence
- Connaître la définition et les principes du merchandising

Programme de formation

Module 1 : Service client

Module 2 : Indicateurs commerciaux

Module 3 : Merchandising

Module 4 : Stratégie Omnicanale

Management de la performance (RS 5780)

Objectifs pédagogiques

- Connaître la définition du management et les styles de leadership
- Savoir diagnostiquer les profils de comportement et adapter sa communication
- Connaître les principes du service client
- Savoir calculer et analyser et animer les indicateurs de performance
- Maîtriser les différents points de rencontres collectifs
- Maîtriser les différents points de rencontres en individuel
- Connaître les principes de gestion d'équipe et de délégation
- Savoir accompagner un collaborateur en situation de handicap

Programme de formation

Module 1 : Introduction managériale

Module 2 : Animer des indicateurs de performance

Module 3 : Assurer le management collectif

Module 5 : Accompagner la performance individuelle

Méthodes d'évaluation

L'évaluation formative se fait tout au long de la formation avec des mises en situation, des études de cas et des exercices ludiques.

La validation des acquis est effectuée tout au long du parcours puis via un examen final devant jury (mise en situation ou cas pratique)

XPERetail

DISPOSITIFS COMPLEMENTAIRES

FORMATIONS PROPOSEES

LES POEC (Préparation opérationnelle à l'emploi collective) :

- POEC CONSEILLER DE VENTE
- POEC EMPLOYE LIBRE SERVICE
- POEC CHEF DE RAYON
- POEC MANAGER ADJOINT
- POEC AGENT MAGASINIER

MODALITES POUR LE STAGIAIRE

- La formation est gratuite pour le demandeur d'emploi qui a le statut de stagiaire de la formation professionnelle durant la formation.
- Si le demandeur d'emploi y est éligible, Pôle emploi peut intervenir au titre de la rémunération soit par:
 - Allocation d'aide au retour à l'emploi (Are)
 - Rémunération de formation Pôle emploi (RFPE) ;
- L'organisme de formation se charge de trouver et organiser le stage en magasin du stagiaire.
- A l'issue de la formation et suivant un entretien d'embauche le stagiaire peut se voir proposer un poste en CDI (ou en CDD d'une durée minimale de 12 mois).

PUBLIC CONCERNE

LES FUTURS :

Conseiller/Conseillère de vente
Adjoint Manager de point de vente
Chef de rayon
Assistant Manager

PREREQUIS :

Être enregistré au Pôle Emploi
Avoir de l'expérience dans le domaine de la vente

INFORMATIONS PRATIQUES

DUREE // UN MOIS ET DEMI

4-5 SEMAINES EN FORMATION

2-3 SEMAINES EN ENTREPRISE

REALISATION //

- EN CENTRE DE FORMATION
- A DISTANCE (EN LIGNE)
- PLATEFORME E-LEARNING
- + STAGE EN MAGASIN

MODALITE ET DELAIS D'ACCES //

- ENTRETIEN INDIVIDUEL + CV
- ENTRE 2 ET 3 SEMAINES ENTRE LA VALIDATION DE LA CANDIDATURE ET LE DEBUT DE LA FORMATION

TARIFS //

PRISE EN CHARGE TOTALE PAR LE POLE EMPLOI

XPERetail

DISPOSITIFS COMPLEMENTAIRES

POEC Conseiller de vente

Objectifs pédagogiques

- Optimiser l'accueil et la prise en charge de chaque client
- Maitriser les étapes de la vente
- Valoriser l'image des boutiques et de la marque à travers le merchandising
- Connaitre les indicateurs de performances et leurs leviers de croissance
- Maitriser les flux de marchandises
- Histoire de la mode et morphologie
- Préparer sa future embauche

Programme de formation

Module 1 : Techniques de Vente

Module 2 : Indicateurs commerciaux

Module 3 : Merchandising

Module 4 : Gestion des stocks

Module 5 : Culture mode & Morphologie

Module 6 : Préparer son retour à l'emploi

POEC Employé Libre service

Objectifs pédagogiques

- Comprendre son environnement professionnel
- Soigner l'accueil des clients
- Savoir réaliser une réception
- Maitriser les flux de marchandises
- Approvisionner un rayon
- Valoriser ses rayons à travers le merchandising
- Préparer sa future embauche

Programme de formation

Module 1 : Semaine d'intégration

Module 2 : Les flux de marchandise

Module 3 : Les compétences techniques

Module 4 : Approvisionner un rayon en respectant les règles Merchandising

Module 5 : Préparer son retour à l'emploi

Méthodes d'évaluation POEC

L'évaluation formative se fait tout au long de la formation avec des mises en situation, des études de cas et des exercices ludiques.

La validation des acquis est effectuée via un Quiz d'évaluation à mi-parcours et à la fin de la formation.

XPERetail

DISPOSITIFS COMPLEMENTAIRES

POEC : Manager Adjoint / Chef de rayon / Animateur de rayon

Objectifs pédagogiques

- Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin
- Suivre les flux de marchandises
- Optimiser les stocks et veiller au rangement des produits en réserve
- Dynamiser les ventes des produits et garantir la qualité du service client
- Analyser les résultats économiques et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand
- Planifier et organiser le travail de l'équipe
- Préparer sa future embauche

Programme de formation

Module 1 : Introduction managériale

Module 2 : La gestion d'un centre de profit au sein d'un magasin

Module 3 : Animer des indicateurs de performances

Module 4 : Le management collectif

Module 5 : Le management individuel

Module 6 : Préparer son retour à l'emploi

POEC Agent magasinier

Objectifs pédagogiques

- Comprendre son environnement professionnel
- Savoir réaliser une réception
- Maitriser le suivi des stocks
- Traiter les commandes de produits
- Préparer sa future embauche

Programme de formation

Module 1 : Semaine d'intégration

Module 2 : Réception de marchandises, mise en stock et suivi des stocks

Module 3 : Traitement des commandes de produits et acheminement vers la surface de vente en utilisant des matériels de manutention

Module 4 : Préparer son retour à l'emploi

Méthodes d'évaluation POEC

L'évaluation formative se fait tout au long de la formation avec des mises en situation, des études de cas et des exercices ludiques.

La validation des acquis est effectuée via un Quiz d'évaluation à mi-parcours et à la fin de la formation.

XPERetail

DISPOSITIFS COMPLEMENTAIRES

PRO-A

Quoi

Dans un contexte de fortes mutations du marché du travail, le dispositif Pro-A permet aux salariés, notamment ceux dont la qualification est insuffisante au regard de l'évolution des technologies ou de l'organisation du travail, de favoriser leur évolution ou promotion professionnelle et leur maintien dans l'emploi.

Pour Qui

Tous les salariés en CDI

Nos parcours

- Conseiller de vente (Titre RNCP)
- Manager (Titre RNCP)

⇒ Nous vous accompagnons sur la mise en place de ce dispositif

FNE

Nos parcours

- Premier vendeur Prêt-à-porter
- Expérience client
- Conseiller de vente
- Manager de magasin
- Directeur régional

Durée : 3 – 15 heures

Modalités de réalisation :

- à distance
- en présentiel
- plateforme E-learning

Modules 100% adaptables aux besoins de l'entreprise et des apprenants.

PLAN DE DEVELOPPEMENT DE COMPETENCES

Pour Qui

Tout salarié peut être visé par une action de formation prévue par l'employeur dans le cadre du plan de développement des compétences de son entreprise.

Quelle prise en charge

Dépend des critères de prise en charge décidés par une branche professionnelle

Tous nos parcours sont éligibles à ce dispositif

XPERetail

FORMATIONS A LA CARTE

FORMATIONS PROPOSEES

PARCOURS CONSEILLER DE VENTE

- Techniques de vente
- Indicateurs commerciaux
- Gestion du stock
- Gestion du merchandising
- Compétences spécifiques grande surface

PARCOURS MANAGERIAL

- Introduction managériale
- Gestion d'un centre du profit
- Management collectif
- Management individuel
- Organiser la coordination de son équipe
- Mobiliser son équipe a distance
- Gestion du projet

MODALITES D'ORGANISATION

Chaque module est construit en cohérence avec les besoins de l'entreprise et peut être modulable par rapport à la durée des sessions et les modalités de réalisation (en présentiel, à distance, via la plateforme de e-learning).

PUBLIC CONCERNE

EQUIPES COMMERCIALES :

Vendeur/Vendeuse en magasin
Employé Libre-service
Chef de rayon
Adjoint Manager de point de vente
Manager de point de vente
Directeur Régional

MODALITES D'EVALUATION

La validation des acquis se fait via un quiz d'évaluation à la fin de la formation et est représentée par une Attestation de suivi de formation.

INFORMATIONS PRATIQUES

DUREE // 2-14 JOURS
FORMATIONS MODULABLES

REALISATION //

- EN CENTRE DE FORMATION
- DANS LES LOCAUX DE L'ENTREPRISE
- A DISTANCE (EN LIGNE)
- PLATEFORME E-LEARNING

TARIFS //

ENTRE 800€ et 3 500€ HT /
Stagiaire EN FONCTION DES MODULES, DE
LA DUREE ET DU NOMBRE DE PARTICIPANTS

TECHNIQUES DE VENTE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Découvrir et comprendre les étapes de la visite client
- Adapter son comportement à la typologie des clients
- Gérer les situations difficiles et les objections des clients
- Optimiser notre offre : argumentation de notre proposition, ventes additionnelles
- Appliquer les outils de fidélisation des clients

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux (programme modulable) :

- Découverte des étapes de la vente : les 4 Cs. Astuces pour les étapes clés de la vente : accueil de qualité, développement et clôture de la vente
- Psychologie des clients : modèles théoriques. Adapter son comportement à la typologie des clients
- Motivations d'achat et comment optimiser notre offre en répondant aux besoins des clients. Argumentation de notre proposition et ventes additionnelles
- Traitement des objections client
- Outils de fidélisation des clients

Thèmes complémentaires proposés :

- Fondamentaux du service client en anglais
- Adapter son comportement aux nouvelles mesures de distanciation sociale
- Secteur mode : morphologie client, matières, colorimétrie, accompagnement en cabine



INDICATEURS COMMERCIAUX

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maitriser les indicateurs de performance en magasin
- Calculer les indicateurs commerciaux
- Analyser les axes d'amélioration
- Rédiger un plan d'action et animer les objectifs commerciaux

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Les indicateurs de vente : Définitions et leviers de croissance.
/Chiffre d'affaire, Taux de transformation, Panier moyen, Prix moyen, Indice de vente, Taux de création, Marge etc../
- Astuces pour analyser et améliorer les statistiques du magasin

Thèmes complémentaires (pour les publics de managers):

- Le plan d'action : techniques de mise en place et suivi. Eléments incontournables du plan d'action.
- Exposé sur les outils d'animation et supervision des objectifs commerciaux

GESTION DU STOCK EN MAGASIN

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appliquer les règles de gestion de stock pour optimiser les ventes
- Calculer et analyser les niveaux de stock
- Ranger et entretenir la réserve
- Employer les procédures liées aux flux de marchandises (commande, réception, inventaire, encaissement)
- Diminuer la démarque dans notre point de vente

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Les indicateurs de stock : définitions et leviers d'amélioration. Importance pour le fonctionnement du point de vente
- Formules et modes de calcul des niveaux de stock sur la base de l'information disponible (stock maximum, stock minimum, stock d'alerte etc...)
- Les principes d'entretien de la réserve. La logique d'acheminement vers la surface de vente et les règles d'hygiène et sécurité
- Les flux de marchandises : règles et procédures de réception, inventaire, encaissement et commande du stock
- La démarque connue et inconnue. Outils pour la gestion de la démarque.

MERCHANDISING

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appliquer les principes du merchandising
- Utiliser les éléments du merchandising pour créer une ambiance agréable et propice à la vente
- Effectuer l'implantation des produits en magasin selon les consignes internes de la marque

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Définitions, règles et spécificités du merchandising dans notre secteur
- Qu'est-ce la zone de chalandise ?
- Les éléments du merchandising et les recommandations pour leur utilisation : meubles, emplacements spécifiques, techniques de présentation, PLV, ILV
- Vocabulaire merchandising. Termes et consignes internes (zoom sur le planogramme / plan de masse / plan d'animation commerciale de notre enseigne)



APPROVISIONNEMENT DES RAYONS EN GRANDE SURFACE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appliquer les principes d'implantation d'un rayon
- Adapter les règles de merchandising à nos priorités et aux disponibilités du stock
- Comprendre les processus de passage des commandes en effectuant des comptages et des vérifications

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Préparation et rangement des marchandises en réserve : Règles et recommandations à suivre
- Acheminement vers la surface de vente selon les spécificités de notre marchandise (chaîne du froid, fruits et légumes etc...)
- Remplissage d'un rayon en respectant les règles d'implantation, le nombre de facings recommandé et les consignes d'hygiène et de sécurité
- Actions et procédures liées au passage des commandes

COMPETENCES TECHNIQUES SECTEUR GRANDE SURFACE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Découvrir et comprendre les différents secteurs en grande surface :

- Formation technique caisse
- Formation technique Fruits & légumes
- Formation technique secteur Frais
- Formation technique secteur PGC

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Découverte des règles et spécificités de chaque secteur en magasin (différentes techniques de réception, stockage et merchandising)
- Eléments et outils utilisés pour la gestion et suivi de chaque secteur. Organisation du travail
- Rappel des règles de balisage de chaque secteur. (prix, étiquettes, PLV, ILV, DLUO, DLC)

INTRODUCTION MANAGERIALE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Découvrir la définition du management et les styles de leadership
- Evaluer les profils de comportement de ses collaborateurs et adapter sa communication
- Pratiquer le management contextuel

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Manager cela veut dire quoi : Définition et zoom sur les styles de leadership en tant que Guide et/ou Coach
- Les missions et posture du manager
- Exercer son autorité de manager : Les trois valeurs clés de l'autorité et le courage managérial
- Le DISC: modèle de diagnostic du comportement des employés. Etude détaillée des quatre typologies du modèle.
- Exposé sur le management contextuel: analyse de la situation et choix d'approche adaptée (Management de Birkinshaw)

GESTION DE CENTRE DE PROFIT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre la zone de chalandise
- Appliquer les principes d'implantation et de merchandising
- Organiser la gestion des stocks
- Employer les principes du service client

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Eléments de la zone de chalandise : connaître les grandes règles d'implantation des rayons, réalisation d'un plan de masse, analyse de la concurrence
- La gestion des stocks : maîtriser les procédures clés :
 - > réception (techniques et gestion des écarts)
 - > procédure de transferts, retours et traitement des défectueux
 - > procédure d'inventaire
 - > procédures caisses
- Le rôle du Marketing dans la vente : découvrir le plan d'animations commerciales (comprendre l'intérêt de chaque opération), maîtriser les programmes de fidélité
- Perfectionner et partager avec son équipe les techniques de vente en magasin



MANAGEMENT COLLECTIF

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir créer une équipe performante
- Organiser différents points de rencontres collectifs
- Appliquer les règles de la prise de parole en public

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Les principes de création d'une équipe performante :
 - > Construire son équipe
 - > Instaurer des règles de vie
 - > Fédérer autour de valeurs communes
- Quels sont les règles et les techniques d'organisation des réunions collectives comme : les briefs, les debriefs, les points collectifs etc...
- Etapes de préparation de la prise de parole : structurer son discours, savoir exprimer ses idées, respecter les recommandations de présentation devant un public

MANAGEMENT INDIVIDUEL

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les leviers de motivation
- Organiser différents points de rencontres en individuel
- Découvrir les principes de gestion d'équipe et de délégation
- Réussir sa prise d'équipe

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Etude des niveaux de motivation des collaborateurs : identifier et gérer les besoins de ses collègues en termes de compétences et accompagnement :
 - > Confiance et reconnaissance
 - > Développement des compétences
 - > Répondre à ses besoins
- Quels sont les règles et les techniques d'organisation des différents points de rencontres en individuel comme : "one Minutes", feedback, entretien individuel, recadrage
- Déléguer efficacement : structurer un entretien de délégation, assurer le suivi et évaluer sa délégation en tant que manager
- Etapes de la prise de poste d'une nouvelle équipe. Points de vigilance et astuces pour réussir

ORGANISATION DU TRAVAIL

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Optimiser la gestion du temps
- Faciliter la communication dans l'équipe
- Développer l'autonomie de ses collaborateurs
- Gérer les situations conflictuelles

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Exposé sur les éléments de l'agenda personnel et les techniques de gestion du temps. Astuces et bonnes pratiques sur l'organisation du travail du manager de point de vente
- Comment marche la communication ? Outils de facilitation des échanges d'information et la responsabilisation des membres de l'équipe
- Les techniques de mise en place de suivi individuel pour mieux accompagner le développement et la maturité relationnelle des collaborateurs
- Modèles de gestion des conflits. Les techniques pour s'affirmer dans les situations délicates.

MOBILISER SON EQUIPE A DISTANCE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les contraintes et les opportunités du management à distance
- Mettre en place les outils de supervision à distance
- Mener les différents entretiens à distance
- Coordonner la performance de l'équipe
- Donner du feedback à distance

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Analyse des avantages et désavantages du management à distance : zoom sur les particularités de la communication à distance. Quelles sont les attentes des collaborateurs dans ce contexte. Profil du manager à distance qui réussit
- Découverte et utilisation des outils de pilotage et de contrôle nécessaire à distance
- Spécificités et astuces sur les entretiens à distance
- Supervision et motivation de la performance à distance
- Principes du feedback distanciel : bonnes et mauvaises pratiques

GESTION DE PROJET

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Analyser les éléments d'un projet
- Elaborer les outils nécessaires à la gestion d'un projet
- Connaitre les principes de communication d'un projet
- Assumer le rôle de chef de projet
- Evaluer les résultats d'un projet

POINTS CLES DU PROGRAMME

Thèmes principaux :

- Définition et éléments du projet : analyse des conditions de réussite, qualités et compétences requises pour piloter le projet, points de vigilance (SWAT)
- Les différentes phases du projet : analyse des besoins, plan d'action et préparation des outils, execution, évaluation
- Communication du projet : identification des membres de l'équipe projet, planification de la communication et suivi des échanges. Etapes d'intervention et points individuels et collectifs. Le rôle du chef du projet
- Les réunions liées au projet : préparation, exécution, suivi
- Comment analyser et évaluer les résultats d'un projet: aspects humains, économiques et opérationnels



XPERETAIL

CONFECTION DE FORMATIONS SUR MESURE



La certification qualité a été délivrée au titre
des catégories suivantes:

Actions de formations

Actions de formation par apprentissage

XPERetail : www.xperetail.fr

+33 1 48 13 69 48

+33 6 73 67 61 44