



# Dossier de partenariat Soirée du 3 Novembre 2015 Atlantia La Baule

**ENSEMBLE POUR UNE DYNAMIQUE TERRITORIALE. LE RESEAU D'ENTREPRENEURS FAIT POUR VOUS !**



Avec le soutien de



# Sommaire

- p2 Pourquoi devenir partenaire de l'événement ?
- p3 À l'initiative de l'événement
- p4 Un rendez-vous annuel pour initier de nouveaux projets
- p5 Conférencier 2015
- p6 Déroulement
- p7 Offres partenariat
- p8 Plan de communication
- p9 Ils nous ont déjà fait confiance en 2014
- p10 Équipe d'organisation 2015
- p11-13 Presse 2014
- p15 Bulletin d'engagement
- p16 Conditions Générales de ventes



**Image**

**Implication**

**Dynamisme**

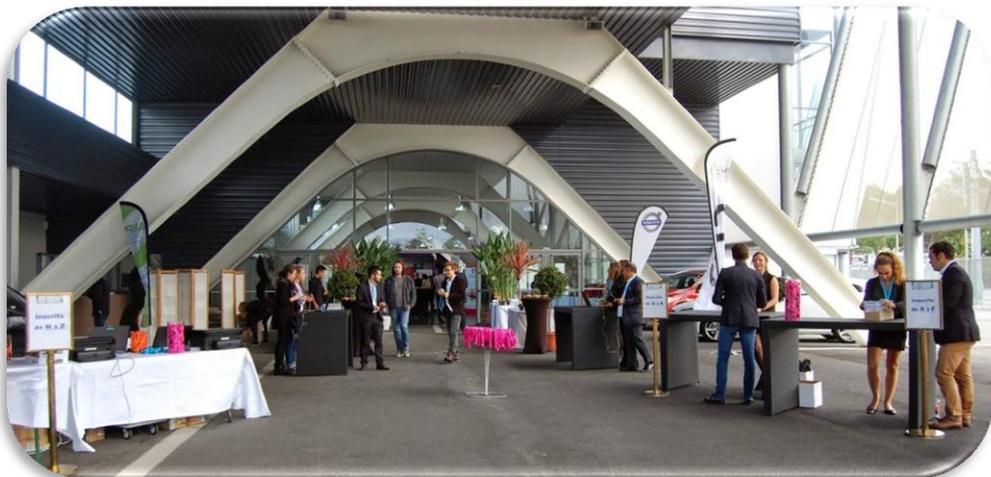
**Être partenaire pour**

- Associer son image à un évènement médiatisé auprès des entreprises du Territoire.
- Développer son image de marque et donner du sens à son développement économique
- Jouer la carte de la proximité et du partenariat auprès des PME/PMI locales
- Donner une image d'entreprise impliquée
- Être identifiée comme l'une des entreprises actives de la région

**Territoire**

**Rencontre**

**Économie**



## À l'initiative de l'Évènement



Pour la 5<sup>ème</sup> année consécutive, PEE « Presqu'île Estuaire Entrepreneurs » regroupant 10 associations professionnelles de Saint-Nazaire, de la Presqu'île de Guérande et une association du Pays de Retz :

ABPE, AESE, DCF, Club d'Affaires Atlantique, CERPS Pontchateau/St-Gildas, CJD, DCF, Guérande Atlantique, Réseau Entreprendre Atlantique Littoral, Entreprendre à Herbignac, Produits en Presqu'île,

Soit 1200 membres environ, s'associent pour proposer une soirée exceptionnelle aux chefs d'entreprises et aux institutionnels locaux, en partenariat avec la CCI Nantes St-Nazaire,



# Un rendez-vous annuel pour initier de nouveaux projets

Au-delà d'un débat sur l'actualité économique, il s'agit aussi pour les entreprises du territoire de se rencontrer et d'impulser une dynamique de réseau, des synergies entre acteurs locaux.

En rassemblant l'ensemble des associations professionnelles des entreprises locales, et les institutionnels locaux, l'événement contribue au développement du territoire et permet l'émergence de projets.



**2011**

Conférence sur « Les leviers de la Performance Commerciale » animée par **Gérard BAILLARD**



**2012**

La conférence ayant pour thème « L'avenir en confiance, La crise porteuse d'Espoir » par **Michel GODET** en 2012



**2013**

La conférence sur la vision de l'économie de **Jean-Marc SYLVESTRE** ayant pour thème : « Scénario pour une sortie de crise »



**2014**

La conférence de la soirée ayant pour thème « Entrepreneurs, osez et voyez grand » avec **Philippe BLOCH**



**2015**

**Michel POULAERT**, sur le thème de l'optimisme ; Spécialiste du leadership positif, optimiste audacieux, coach, auteur, blogueur, youtubeur, Michel Poulaert est un intervenant international qui ne laisse personne indifférent.

## Michel POULAERT

### Parcours

**"Je vous offre toute mon énergie, mes compétences et ma passion au service de votre réussite !"**

Spécialiste du leadership positif, optimiste audacieux, coach, auteur, blogueur, youtuber, Michel Poulaert est un intervenant international qui ne laisse personne indifférent.

Ancien cadre commercial à l'international, son énergie, son audace et sa vision du commerce font de lui une référence au sein des équipes commerciales des entreprises pour lesquelles il a travaillé tant à l'étranger qu'en France.

En conférence, il vous raconte avec enthousiasme et dynamisme, comment, sa meilleure année, il a généré à lui seul plus de 11 millions d'euros de CA et quelles sont ses techniques de prospections qui attiraient des dizaines de nouveaux clients par semaine.

Il vous emmène avec générosité et vous raconte comment dans un parcours personnel et professionnel incroyable, comment il s'est intégré dans de nouvelles cultures et vous raconte comment développer un pouvoir de persuasion et de négociation hors pair.

Quels étaient ses forces et son secret ? Pour beaucoup c'est un homme chanceux. À l'entendre, « sa chance », c'est une compétence qu'il a développée depuis son plus jeune âge et que tout le monde peut acquérir et entretenir. Et les dernières études sur le sujet qu'il évoque en appui, lui donnent raison !

Comme la plupart des gens, son parcours a été jonché d'obstacles. Avec un état d'esprit résolument optimiste et créatif, il a démontré pendant ses 25 ans de carrière commerciale qu'il est possible de les transformer en leviers de la réussite et du succès.

Michel Poulaert met à votre disposition son expertise, son expérience internationale riche en rebondissements, sa pédagogie pertinente et son dynamisme pour énergiser et motiver vos collaborateurs, dirigeants et équipes avec un enthousiasme contagieux et une pêche communicative.

Tous les thèmes qu'il propose sont orientés sur l'épanouissement, l'ouverture, l'authenticité, la générosité, le respect, la performance propulsés par un mode de fonctionnement orienté « solutions » et « possibles » en gardant pour objectif le mieux-être avec soi-même et au travail : le bonheur au travail n'est plus une question, c'est une réalité

pour performer durablement !

En conférence ou en formation, il s'exprime avec pédagogie et méthodologie dans un langage clair et accessible à tous. Savoir maîtriser l'art de la vulgarisation des thèmes les plus complexes et son dynamisme communicatif font de lui un orateur marquant, apprécié et charismatique.

Ses divers succès, sa capacité à rebondir face aux échecs et changements de la vie, son optimisme naturel ont fait de lui un combattant et un gagnant, un commercial hors pair et un manager apprécié, respecté et écouté.

De ces qualités, il a fait une expertise au service de ses clients qui cherchent à développer cette aptitude à rebondir, à adopter un mode "solutions" et "possibles", à sortir de leurs zones de confort et les convaincre que le succès, outre la question de focus et de travail mental, réside aussi dans la volonté et la capacité à s'adapter aux changements et à accueillir les inattendus comme étant des ouvertures vers de nouvelles opportunités.

Ses démonstrations reposent sur les études les plus récentes en neuropsychologie, les recherches concernant l'optimisme et la chance menées, entre autres, par les professeurs et chercheurs Richard Wiseman, Tali Sharot et Philippe Gabilliet.

Parler en public avec son aisance est aussi une compétence qu'il transmet en formation et coaching avec autant de générosité. Pour lui, parler en public est naturel, il le fait depuis son plus jeune âge. Demandez-lui pourquoi et comment il parvient à communiquer avec cette aisance déconcertante digne des grands orateurs anglo-saxons.

Il est le fondateur du blog "Sourcedoptimisme.com" et de la page populaire sur Facebook "Sources d'Optimisme et de Réflexions Positives" qui compte plus de 160.000 fans.

Il produit des vidéos inspirantes et motivantes diffusées sur sa chaîne Youtube qui a dépassé les 2 millions de vues. Ici aussi il peut vous apporter son expertise en « visibility management » sur les réseaux sociaux.

<https://youtu.be/LFt44eV9Ac4>

<https://youtu.be/sWz0lHWIMpQ>



# Déroulement de la soirée

## 3 Novembre 2015 à Atlantia La Baule

PALAIS DES CONGRÈS  
**ATLANTIA**  
*La Baule*

17 heures 30 : Arrivée des participants avec pot d'accueil agrémenté d'un marché présentant les produits du terroir de la Presqu'île,

19 heures : Présentations des associations, des partenaires PEE et discours

19 heures 30 : conférence donnée par Michel POULAERT sur le thème "de l'optimisme".

20 heures 30 : Cocktail d'înatoire.



#### ATLANTIA c'est

1 auditorium modulable

800 fauteuils (style théâtre ou école)

- ✓ Scène de 300 m<sup>2</sup> – porte d'accès direct sur scène 3 Cabines de traduction
- ✓ Prestations techniques internalisées

1300 m<sup>2</sup> sur un même plateau

pour votre restauration et/ou votre exposition

- ✓ Espaces à la lumière de jour, occultables
- ✓ Wifi intégré, débit garanti sur demande

#### ATLANTIA c'est

1 Mur d'image extérieur 150 m<sup>2</sup> pour vidéo ou vitrophanie

1 Signalétique dynamique et événementielle via les moniteurs internes et totems numériques extérieurs

- ✓ 9 écrans plats sur 4 zones avec image fixe sur la durée de l'événement
- ✓ . Niveau 0 : accueil et vestiaire
- ✓ . Accès Audito
- ✓ . Lounge

# Offres partenariat

	Pack FIRST 500€ HT	Pack MEDIUM 1200€ HT	Pack MEDIUM + 1200 + ...	Pack GOLD 2500€ HT	Pack EXCLUSIVITE
Mise en place de votre Roll up dans la salle où se déroulera le cocktail,	✓	✓	✓	✓	
Visibilité de votre logo sur l'écran sur scène avant la conférence	✓	✓	✓	✓	
Votre logo visible sur la page Facebook PEE	✓	✓	✓	✓	
Votre logo visible sur les programmes de la soirée	✓	✓	✓	✓	
Mise en place de votre Roll up dans la salle où se déroulera le cocktail, et possibilité d'avoir un mange debout		✓	✓	✓	
Publicités et goodies de votre entreprise distribués dans des sacs à la fin de la soirée		✓	✓	✓	
Votre logo sur les invitations mail et cartons VIP**		✓	✓	✓	
Transmission de votre logo sur les différents écrans de télévision		✓	✓	✓	
Apparition du logo/photo de votre entreprise dans le clip PEE		✓	✓	✓	
Diffusion d'un support audiovisuel (***) (film publicitaire, ppt, marque, produit) de votre entreprise sur les différents écrans télévisuels		✓	✓	✓	
Exposition de véhicules ou autres (250€ ht par produit exposé)			✓		
Possibilité d'offrir 10 invitations à vos clients				✓	
Salon privatisé au nom de votre entreprise pour accueillir votre personnel ou vos clients avant le début de la soirée, et possibilité d'en faire des espaces après la conférence. (plage horaire estimée 17h00-22h00)				✓	
Votre entreprise citée pendant la conférence				✓	
Votre logo sur le mur d'image de 150 m <sup>2</sup> situé à l'entrée				✓	
L'exclusivité d'un entretien avec le conférencier avant la conférence pour 800 euros HT. (Valable pour une seule entreprise)					✓
Sacs "Partenaire" distribués aux participants Avec au recto le logo de mon entreprise en exclusivité sur 1000 sacs et au verso le logo PEE (Sacs imprimés fournis par vos soins) -Échange Marchandises					✓
(**)tva 20%- (***) date limite 10 septembre - (****) Support non sonorisé					

Pack partenaire Gold à 2500 euros HT (\*)

Pack partenaire médium à 1 200 euros HT

Pack partenaire médium plus (Exposition de Véhicules motorisés, bateaux ou autres...) 1200 euros +250€ HT par produit exposé

Pack partenaire First à 500 euros HT

## Plan de communication

### Presse

- Conférence de presse  
Sollicitation des médias de Loire Atlantique

### Emailing

- + de 10 000 Invitations emailing relayées par en plusieurs étapes.

### Relations Publiques

- Annonce de la soirée auprès des adhérents des différentes associations partenaires : DCF, CJD, Club d'Affaires Atlantique, ABPE, AESE, Guérande Atlantique, Réseau Entreprendre, CERPS, Produits en Presqu'île, Entreprendre à Herbignac.
- Annonce de la soirée à leurs clients et leurs fournisseurs

### Digital

- Relais sur les Sites internet des associations partenaires de l'événement et sur le site d'Atlantia et de PEE
- Relais sur les réseaux sociaux : Facebook ainsi que Twitter



## Ils nous ont fait confiance en 2014



Construisons dans un monde qui bouge.



# Équipe d'organisation 2015



## ASSOCIATIONS PEE 2015



**Fabienne BIHAN ARROUET**  
Coordinatrice de l'évènement



**CJD**  
Laurent BARREAU – Président  
06 08 76 57 54  
Laurent.barreau@auditia.fr



**CLUB D'AFFAIRES ATLANTIQUE**  
Stéphane SUZINEAU –Président  
06 70 88 35 70  
ssuzineau@polygone.tm.fr



1



2

**PILOTE 2015**  
**RESEAU ENTREPRENDRE**  
1-Xavier LASSALLE Président –  
06 73 69 05 50  
xavier.lassalle@mma.fr  
2-Murielle DUMAS Directrice Littoral -  
07 86 54 10 50  
mdumas@reseau-entreprendre.org



**GUERANDE ATLANTIQUE**  
Jean-Michel CAMPION, Président  
06 08 53 06 01  
jmcampion@c-et-c.fr



**DCF**  
Bernard JORE PRESIDENT  
06 77 02 63 69  
DCF-BernardJORE@orange.fr



**ABPE**  
Jean-Michel TEXIER  
06 99 26 23 34  
jean-michel.texier@renault-trucks.com



**ENTREPRENDRE A HERBIGNAC**  
Christophe LUCAS 06.75.21.33.00  
christophe@lucasgroupe.com  
David BODIGUEL - 06.20.02.15.69  
david.bodiguel@cuisines-bodiguel.com



**AESE**  
Xavier LEBLOND –Président  
06 11 03 85 84  
x.leblond@liveprod.fr



1



2

**PRODUITS EN PRESQU'ILE**  
1-Président Pascal CHELLET –  
06 21 04 76 73-  
pascalchellet@orange.fr  
2- Vice Président – Ronan LOISON  
06 32 39 61 95  
r.loison@seldeguerande.com



**CERPS Club des entreprises**  
du canton de Pontchateau/St-Gildas  
Président Christophe ERNAULT  
02 28 54 05 40  
Christophe.ernauld@auditia.fr



6 étudiantes de l'IUT de Saint-Nazaire viennent soutenir l'organisation de l'évènement PEE 2015, à savoir DOVILLEZ Camille, JADAUD Mathilde, JOUANARD Morgane, LE NEOUANIC Elisa, CHORFI Sarah, VIAUD Diane.

ÉCONOMIE. Huit réseaux d'entrepreneurs de la Carène et de la Presqu'île à l'hippodrome de Pornichet

## Optimisme à tous les étages



Jean-François Gendron, Marie-Pierre Delaunay, J-M Texier, J-M Hélian et L. Barreau autour de Philippe Bloch (2<sup>e</sup> à gauche), tous pour...

De nombreux entrepreneurs de la Carène et de Cap Atlantique viennent de se retrouver pour la 4<sup>e</sup> soirée PEE.

**C**réée en 2011 sous l'égide de la Chambre de commerce et d'industrie de Nantes/Saint-Nazaire, la soirée Presqu'île Estuaire Entrepreneurs (PEE) organisée jeudi, dans le hall de l'hippodrome de Pornichet, a réuni 700 chefs d'entreprises et dirigeants du secteur.

### Rester optimiste

« Il nous a fallu refuser des inscriptions pour des raisons d'organisation », souligne Marie-Pierre Delaunay, présidente de la section de Saint-Nazaire/La Baule des DCF (Dirigeants commerciaux de France), l'une des huit asso-

ciations patronales (\*) de cet événement.

PEE c'est « plus de 1 000 entreprises représentant 70 000 emplois sur son territoire, ça va de l'auto-entrepreneur à la boîte de 12 000 à 13 000 salariés », indique Laurent Barreau, pilote de l'édition 2014 et président du Centre des jeunes dirigeants d'entreprise. Le CJD, « une école de la vie d'entrepreneur », estime Jean-François Gendron, président de la CCI.

Sur le thème *Entrepreneurs, osez et voyez grand*, la conférence animée par Philippe Bloch avait pour objectif premier de soutenir le moral des troupes, dans un contexte économique à tout le moins morose. « Rester optimiste est la meilleure des idées », estime le conféren-

cier de renommée internationale comblé par ses pairs de PEE.

### « Un escalier se balade toujours par sa plus haute marche »

Pour l'ancien créateur de Colombar-Café (100 points de vente), « il faut lutter contre la sinistrose et la démotivation qui se sont emparées des salariés, dénonce Philippe Bloch. On entend ainsi régulièrement : Vivez la retraite ! ». L'observateur des entreprises « comme il se définit, n'oublie pas à ce sujet de pointer les problèmes de management : « Un escalier se balade toujours par sa plus haute marche, illustre-t-il. Moins il

n'y a aucun courage managérial en France. Or, il faut savoir féliciter les gens, mais aussi évincer ceux qui démotivent les équipes car, en fait, ça coûte bien plus cher ensuite... ». Pour l'auteur du best-seller *Ne me dis plus jamais bon courage* (paru en octobre 2013), « entrepreneur est un métier à la cor... mais c'est un beau métier ! Il n'y a que ceux qui ont de grands rêves qui, à la fin, parviennent à réaliser des choses acceptables ».

**Franck Lalanne**

(\*) Club d'Affaires Atlantique; Galande Atlantique; Ugecap (Union des groupements d'entrepreneurs du territoire de Cap Atlantique); Réseau Entrepreneurs Atlantique; DCF; CJD; ANPE et La Baule Entrepreneurs.

### ZOOM

#### « Il faut chasser en meutes ! »

L'objectif de cette soirée fédérant les chefs d'entreprise est aussi de créer des synergies. Une agréable manière de rompre l'isolement en rencontrant ses pairs autour d'un verre. « On ne se croise d'ailleurs souvent qu'une fois par an, à cette occasion », indique Jean-Michel Texier, président de l'ARPE (Association Bravis Pétrus Ecotais).

« Il est non seulement important de maintenir cette notion de proximité dans cette manifestation qui regroupe toutes les associations d'entrepreneurs du secteur, rappelle pour sa part Jean-François Gendron, mais encore de ne pas rester seul dans son coin. Il faut chasser en meutes ! » s'échappe le président de la CCI. L'été est aussi de « se rassurer au quotidien et de confronter les idées », souligne Laurent Barreau. « Les différents réseaux permettent aussi de faire connaître son activité à ses confrères et ça génère du business », assure Jean-François Gendron. « Des rapports de confiance s'instaurent dans ce genre de soirée », confirme Marie-Pierre Delaunay.

**SITE WEB**  
presseocean.fr

Témoignez  
et donnez votre avis  
sur notre site  
internet

SAINT NAZAIRE

## 4<sup>e</sup> édition de Presqu'île Estuaire Entrepreneurs !

**Informateur Judiciaire octobre 2014**

CETTE année, c'est plus 600 entreprises qui ont participé à la rencontre organisée par Presqu'île Estuaire Entrepreneurs (qui réunit les clubs et associations professionnels de Saint Nazaire et de la Carène) avec le soutien de la CCI Nantes-Saint Nazaire. La soirée, qui s'est tenue le jeudi 9 octobre 2014, à l'hippodrome de Pornichet, était, cette année, animée par un grand conférencier, Philippe Bloch.

L'occasion d'insuffler un élan de dynamisme aux chefs d'entreprises qui ont profité de cette manifestation pour étoffer leur réseau.

Les entrepreneurs ont choisi d'aborder, cette année, une thématique économique et sociale particulièrement positive : « *Entrepreneurs, osez et voyez grand !* ». La conférence-débat était présentée par Philippe Bloch, conférencier et animateur

de renommée internationale. Il a été choisi pour ses valeurs d'optimisme, de volonté d'entreprendre, d'envie, d'intérêt, d'expérience... De quoi inspirer les entreprises de la Carène et de Cap Atlantique ! En effet, les membres de Presqu'île Estuaire Entrepreneurs ont la volonté de permettre le partage d'expériences, l'échange et d'inciter à l'implication dans la vie économique locale.

Un rendez-vous annuel pour initier de nouveaux projets. Au-delà d'un débat sur l'actualité économique, il s'agissait, aussi, pour les entreprises du territoire, de se rencontrer et d'impulser une dynamique de réseau, de synergies entre acteurs locaux.

En rassemblant l'ensemble des associations professionnelles et les entreprises locales, l'événement contribue au développement du territoire et permet l'émergence de projets.

### « Entrepreneurs, osez et voyez grand ! »

Jeudi soir, plus de 600 entreprises se sont retrouvées à l'hippodrome de Pornichet, toutes invitées par Presqu'île Estuaire Entrepreneurs (PEE). Le conférencier, Philippe Bloch a mobilisé les troupes.

Une 4<sup>e</sup> édition qui a pour objectif d'insuffler un élan de dynamisme aux chefs d'entreprises ainsi qu'une synergie entre eux.

Laurent Barreau, pilote de PEE 2014 explique l'objectif de cette soirée : « Cette soirée a la particularité d'être co-organisée par huit associations professionnelles du territoire et la CCI. C'est une occasion de dire aux entreprises toute l'importance de s'impliquer dans la vie économique locale. L'échange et le partage d'expériences sont la pierre angulaire de cet état d'esprit que nous voulons transmettre à tous les acteurs locaux ».

« La solution sera dans le consensus »

Marie-Pierre Delaunay, présidente du club de Dirigeants commerciaux de France (DCF) : « Nous souhaitons rompre l'isolement des chefs d'entreprise en leur permettant de rejoindre l'une ou l'autre des associations afin d'échanger de construire un vrai réseau. L'idée est d'avancer ensemble ».

Jean-François Gendron, président du CCI : « Cette soirée ouverte à toutes les entreprises de Cap Atlantique et de la Carène prouve que le monde économique n'a pas de frontières. Le PEE regroupe huit associations, dont l'intérêt est de travailler ensemble. Il faut absolument que les entreprises ne restent pas dans leur coin. La solution sera dans le consensus ».

Entrepreneurs, salariés, étudiants



Plus de 600 entreprises ont participé à la rencontre organisée par Presqu'île Estuaire entrepreneurs (qui réunit les clubs et associations professionnels de Saint-Nazaire, de la Carène et de Cap Atlantique). Un rassemblement soutenu par la CCI Nantes Saint-Nazaire

ont écouté avec attention la conférence de Philippe Bloch sur le thème « Entrepreneurs, osez et voyez grand ! », un message optimiste dans un contexte de microsit. « J'ai eu des échecs mais j'ai toujours su rebondir. Le vrai échec, c'est ne pas se relever ». Il a donné quelques conseils aux managers : « Félicitez les gens quand ils font quelque chose de bien. L'exemplarité, doit être en accord avec ses valeurs... À force de dire des mots négatifs, on devient négatif... Quand on pense petit, on fait petit... Faire rêver... »

Farmi les 700 auditeurs, Florence et Anne-Laure, salariées : « Nous sommes venues échanger

et revoir Philippe Bloch que nous connaissons déjà ». Julie, salariée est venue découvrir le monde des conférences, par curiosité. Anita, en formation immobilière, « Je trouve cette soirée fabuleuse, j'ai appris plein de choses ». Vincent, directeur

commercial est venu pour prendre des contacts. Anaelle et Firan, deux étudiants saisissent l'occasion de ce grand rassemblement pour rencontrer les entreprises en vue de trouver un stage.

#### La PEE regroupe huit associations locales

Presqu'île Estuaire entrepreneurs (PEE) regroupe les clubs et associations d'entreprises du territoire : le centre des jeunes dirigeants, les dirigeants des commerciaux de France (DCF), le club d'affaires Atlantique, l'association Brais-Pedras-Ecclotais, l'Union des groupements d'entrepre-

neurs de Cap Atlantique (Ugecap), Guérande Atlantique, le réseau Entreprendre et la Baule Entreprises.

La chambre de commerce et d'industrie Nantes - Saint-Nazaire soutient ce rendez-vous annuel de Presqu'île Estuaire entrepreneurs.

**Ouest France du 13 Octobre 2014**

## À Guérande, une conférence « Entrepreneurs, osez ! »

À l'initiative de Guérande Atlantique basée à Villejames, un label regroupe huit associations d'entreprises de la presqu'île guérandaise et de Saint-Nazaire : PEE (Presqu'île Estuaire Entreprises) ; Guérande Atlantique, le Club d'affaires Atlantique, le CJD (Centre des Jeunes Dirigeants), L'ABPE (Association d'entrepreneurs baulois), L'Ugecap (Union des groupements d'entreprises du territoire de Cap Atlantique), DCF (Dirigeants commerciaux de France), sont parties prenantes. L'objectif de ce regroupement est de créer une soirée événementielle chaque année.

Pour cette année 2014, une conférence d'1 h 30 environ se déroulera le 9 octobre, à l'hippodrome de Pornichet. Elle sera suivie d'un cocktail dînatoire. Chaque association invite ses adhérents représentant un auditoire potentiel de 500 chefs d'entreprises. L'entrée est gratuite et les frais importants inhérents à une telle organisation sont assumés par des partenaires sponsors qui recevront les invités sur des stands installés dans le hall de l'hippodrome. Dans le difficile contexte économique actuel, cela permettra aux dirigeants d'entreprises de se rencontrer, d'échanger et de développer de possibles synergies.

Le thème de la conférence est *Entrepreneurs, osez !* Tout un programme. L'intervenant Philippe Bloch a d'abord été attaché commer-



*Philippe Bloch, écrivain et journaliste, auteur de la conférence « Entrepreneurs, osez ! »*

cial auprès de l'ambassade de France à New York, puis éditeur du magazine *l'Expansion*, notamment. Il a aussi fondé la chaîne Columbus café et cofondé PRBH Conseils. Il a commis quelques livres traitant de marketing et du monde entrepreneurial. Entre autres titres, citons *Bienheureux les fêlés*, *Opération boomerang*, *Ne me dites plus jamais bon courage* (lexique antidéprime).

Depuis 2005, il anime L'Entreprise BFM sur BFM Business, et est aussi conférencier et animateur de conventions.

**Jeudi 9 octobre**, à l'hippodrome de Pornichet. 18 h, accueil et visite des stands partenaires ; 19 h, conférence ; 20 h 30, cocktail dînatoire.

**Ouest France 7 Octobre 2014**

PHILIPPE BLOCH

## «Le vrai risque, c'est de ne plus en prendre»

L'entrepreneur, chroniqueur et auteur\* Philippe Bloch interviendra le 9 octobre devant les adhérents de Presqu'île Estuaire Entrepreneurs, regroupant les clubs et associations d'entreprises de Saint-Nazaire et de la Presqu'île guérandaise. Fidèle à son franc-parler habituel, il veut redonner aux dirigeants les raisons d'y croire.

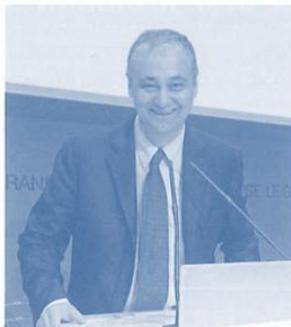
Propos recueillis par Fabienne Proux

### La France va-t-elle aussi mal que les experts le disent ?

Effectivement, les chiffres sont mauvais, la France est surendettée, le chômage continue d'augmenter, le pays va dans le mur... De plus, le monde vit une mutation accélérée, les pays émergents ont émergé, la digitalisation de l'économie contraint à réinventer tous les modèles économiques. Face à ces puissantes mutations, le Français, qui a beaucoup plus à perdre, est mille fois plus inquiet que le reste de la planète, car il n'a plus d'appétit et ne travaille plus.

### Quelles sont les forces et faiblesses du système français ?

La France se présente à la fois comme le pays le plus protégé et le plus confortable du monde dans tous les domaines, mais c'est aussi le plus gros consommateur d'antidépresseurs. N'est-ce pas paradoxal ? En fait, surprotéger affaiblit et entreprendre aguerrit. Aujourd'hui, le vrai risque est celui de ne plus en prendre. Les Français ont du talent, mais ils ont un mental de nostalgiques, de perdants et de jaloux. Enfin, le lien de confiance est rompu à tous les niveaux de la société française. Pas un politique n'a un discours cohérent et de courage, d'exemplarité et de projet. La France manque cruellement de projets et d'envie d'avenir.



### Comment entreprendre dans ce contexte ?

Nous sommes contraints de faire avec le système, mais à partir du moment où l'on décide d'entreprendre en France, il faut arrêter de râler et sauter les obstacles un par un. Face à l'incapacité des politiques, soit on arrête tout, soit on agit sur ce sur quoi on a du pouvoir. De nombreuses choses positives se passent en France, de très belles initiatives de start-up voient le jour dans des secteurs d'avenir tels que les mathématiques, les datas et les nouvelles technologies.

### Vous dites aux dirigeants d'être ambitieux. Est-ce raisonnable en période de crise ?

Oui, car seule l'ambition permet de surmonter les difficultés. Si on crée son entreprise avec une petite ambition ou si un entrepreneur raisonne petit, le développement

de sa société n'ira pas loin. «Osez et voyez grand» en période de crise n'est pas une plaisanterie, c'est une nécessité absolue.

### Ne s'agit-il pas d'une forme de méthode Coué ?

Il faut distinguer la bonne et la mauvaise méthode Coué. La mauvaise se borne à dire : ça va passer et ça ira mieux demain, ce qui est totalement inepte. La bonne, en revanche, consiste à se convaincre de sa réussite et à s'en donner les moyens en mettant en place des solutions adaptées et efficaces.

### Connaissez-vous un modèle économique qui fonctionne ?

Il faut un modèle qui ne protège pas trop, qui redonne le sens des responsabilités et les moyens de rebondir sans être de l'assistanat. L'idéal serait de trouver en Asie le désir d'avenir et le plaisir de la conquête, aux Etats-Unis la résilience et le rapport sain avec l'argent et en Estonie la capacité à faire rêver une nation avec un projet. Depuis que le président estonien a décidé de faire de son pays la première puissance numérique européenne, cet État figure au premier rang européen de l'e-administration et attire les pépites du monde entier, à l'instar de Skype.

\*«Ne me dites plus jamais bon courage» - Philippe Bloch - éditions Ventana.

## Bulletin d'engagement partenaire

Madame, Monsieur .....

Entreprise : .....

Adresse : .....

.....

Tel : ..... Mob : .....

Email : .....

Souhaite devenir partenaire **GOLD** de la soirée du 3 Novembre 2015 à hauteur de ..... 2500 € ht

Souhaite devenir partenaire **MEDIUM** de la soirée du 3 Novembre 2015 à hauteur de ..... 1200 € ht

Souhaite devenir partenaire **MEDIUM+** de la soirée du 3 Novembre 2015 à hauteur de ..... 1200 € ht

Je désire exposer  voitures\* x 250€..... soit € ht

Je désire exposer  Bateaux\* x 250€..... soit € ht

Je désire exposer  ..... (Autres\*) x 250€..... soit € ht

\*(Dans la mesure de la réglementation soumise au lieu de la soirée)

Souhaite devenir partenaire **FIRST** de la soirée du 3 Novembre 2015 à hauteur de ..... 500 € ht

### Partenariat **EXCLUSIF**

Souhaite l'exclusivité d'un entretien avec le conférencier avant la conférence ..... 800 € ht

Souhaite l'exclusivité au recto du logo de mon entreprise sur 1000 sacs\*\* et verso le logo PEE..... EM \*\*\*

Total HT..... €

TVA 20%..... €

Total TTC..... €

J'attribue ce partenariat à l'association PEE suivante : .....

\*\*Sacs imprimés fournis par vos soins

\*\*\* Échange Marchandises

Observations éventuelles :

.....  
.....

Signature et Cachet de l'entreprise obligatoire

### A retourner à :

PEE - Fabienne BIHAN-ARROUET- CCI Nantes - St-Nazaire  
Hôtel Consulaire- 35 Rue du Général de Gaulle-CS 70405  
44602 Saint-Nazaire cedex  
Tél : 02 40 17 21 10- Mobile : 06 61 16 54 78  
peepresquile@gmail.com

« Je déclare avoir pris connaissance des délais de règlement et des Conditions Générales de Participation et en accepte sans réserve ni restriction toutes les clauses. »

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

PEE mandaté pour l'organisation et la logistique de l'organisation générale de l'événement sera donc nommé sous le terme « organisateur » dans ce document.

### Souscription

Pour devenir partenaire, vous devez retourner (par courrier postal ou par mail à [peepresquile@gmail.com](mailto:peepresquile@gmail.com)) le dossier de partenariat, dûment complété, daté et signé. La signature du dossier de partenariat constitue un engagement ferme sans réserve et oblige le souscripteur à l'acceptation des conditions générales de vente (CGV) et du règlement général de l'événement.

Les présentes CGV prévalent sur toute autre condition stipulée par le partenaire, notamment dans ses conditions générales d'achat.

A réception du dossier de partenariat, une facture du montant total dû sera établie. Aucune réservation verbale ou téléphonique ne sera prise en compte en dehors de la confirmation écrite reçue par l'organisateur de l'événement. L'attribution des partenariats sera faite dans l'ordre d'arrivée des réservations. Après attribution, aucune modification ne pourra être effectuée sans l'accord écrit des organisateurs.

### Acceptation des demandes de réservation

L'organisateur se réserve le droit de ne pas vendre de partenariat à toute firme, société ou organisation dont les activités ne seraient pas directement en rapport avec le thème général de la Manifestation, ou ne répondraient pas aux normes de rigueur souhaitées par le Comité d'Organisation.

### Règlement des factures

Les règlements pourront être effectués par chèque, ou virement bancaire :

- **Par chèque** à l'ordre Club d'Affaires Atlantique et envoyés à :

Club d'Affaires Atlantique- CCI Nantes St-Nazaire — 35, avenue du Général de Gaulle 44600 Saint-Nazaire

- **Par virement bancaire** : p j rib CAA

Dans le cas d'un règlement pas virement bancaire, veuillez spécifier la raison de votre règlement et le numéro de facture correspondant..

### Annulation (Applicable au partenariat et à l'exposition)

Toute annulation et/ou changement à votre réservation initiale devra être effectuée par courrier ou par mail [peepresquile@gmail.com](mailto:peepresquile@gmail.com). En cas d'annulation 50% du montant total TTC sera dû et non remboursable.

Une fois la réservation ou tout autre élément de sponsoring confirmé, toute option de partenariat est considérée comme une annulation et sera soumise à ces mêmes conditions d'annulation.

### Règlement sur site

Les prix mentionnés dans les offres de partenariat sont fermes et définitifs. Les exposants sont invités à vérifier que toute action engagée dans le cadre de la soirée PEE est conforme à la législation française en vigueur en matière de sûreté et sécurité. L'organisateur prendra les mesures nécessaires en cas de non-respect du règlement.

### Accès à l'exposition

L'accès à l'exposition est strictement réservé aux partenaires dûment inscrits à la soirée PEE.

### Assurance

Le signataire renonce à tout recours contre les organisateurs et propriétaires des lieux et s'engage à souscrire les polices d'assurance nécessaires pour tous les risques encourus par le matériel exposé (vol, dégâts, etc...) ainsi que les responsabilités civiles couvrant le personnel fixe intérimaire de son entreprise ou personnes dont il a la charge présents à l'événement PEE. En aucun cas, le partenaire financier ne sera couvert par les assurances des organisateurs.

### Force majeure

En cas de force majeure, les dates de l'événement PEE pourront être modifiées ou être purement et simplement annulées. Dans cette dernière hypothèse, les sommes disponibles après paiement des dépenses engagées, seront réparties entre les partenaires financiers au prorata de leurs versements sans que des recours soient possibles à l'encontre des organisateurs ou du réalisateur.

### Conditions d'admission et de participation

En cas d'exposition, les organismes désireux d'exposer acceptent sans réserve les dispositions du règlement intérieur, la réglementation et les prescriptions au droit public

applicables aux manifestations organisées en France. Ils acceptent toutes dispositions nouvelles imposées par les circonstances ou dans l'intérêt de la manifestation que l'organisateur se réserve le droit de signifier, même verbalement.

Toute dépense liée au non-respect du règlement ou des conditions générales sera facturée à l'exposant. PEE se réserve le droit de modifier ou de compléter les conditions générales de ventes ou le règlement de l'exposition mais l'exposant/sponsor en sera informé.

### Règlementations sur la santé et la sécurité au travail

L'exposant doit veiller à ce que son prestataire et ses employés respectent la législation actuelle sur la santé et la sécurité au travail et que tout matériel exposé soit également conforme à cette législation.

### Sociétés tierces/ Agences

PEE ne communiquera qu'avec les sociétés tierces clairement identifiées en tant que telles et mandatées par les exposants et participant à la soirée PEE 2015. Les demandes reçues de sociétés tierces (telles que des agences de communication et de presse) ne précisant pas quel(s) exposant(s) elles représentent, ne seront pas prises en compte. Il est du devoir de l'exposant / du sponsor, de transmettre, les coordonnées complètes des sociétés tierces avec lesquelles ils travaillent.

### Conférences de presse

Les conférences de presse organisées ne peuvent avoir lieu qu'aux horaires spécifiés par l'organisation PEE 2015. L'organisateur doit être informé des conférences de presse prévues et tous les journalistes doivent être officiellement inscrits pour participer à la conférence

### Confidentialité

Le partenaire s'engage à prendre les mesures nécessaires, notamment vis-à-vis de son personnel, pour que soient maintenues confidentielles les informations de toute nature qui leur sont communiquées comme telles par pendant l'exécution du partenariat. Le partenaire s'engage à considérer comme confidentiels les documents, logiciels et méthodes, propriété de tiers, qui pourront être utilisés pour l'exécution du présent partenariat.

### Droits d'auteur

L'organisateur fournit des documents et informations conformément aux dispositions en vigueur et aux limites que les auteurs ont pu fixer. Les supports remis pendant la manifestation n'entraîne pas le transfert des droits de propriété intellectuelle au profit du partenaire lequel ne se voit conférer qu'un droit d'usage limité. Lesdits supports sont uniquement destinés aux besoins propres du partenaire qui s'interdit de reproduire ou de copier, de laisser copier ou reproduire, sous quelle que forme que ce soit, tout ou partie de ces derniers pour les communiquer à des tiers, à titre gratuit ou onéreux. Leur mise en ligne sur internet est strictement interdite.

### Données nominatives

Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique, sont intégrées dans nos fichiers clients, susceptibles d'être mises à disposition de nos partenaires et pourront être cédées à des tiers. Vous pouvez demander à ce que les données à caractère personnel ne soient pas communiquées, en contactant notre Correspondant Cnil. Conformément à la loi "Informatique et Libertés" du 6 janvier 1978 modifiée, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification et de suppression des données qui vous concernent, sauf lorsque la loi en dispose autrement.

