

## Communiqué de presse

08/02/2017

Pièce jointe : Expertise Eco – « PME : une Relation gagnant-gagnant avec les grands groupes »

### Club Stratégies Achat : les donneurs d'ordre de Loire-Atlantique se rassemblent

Convaincue qu'une bonne collaboration entre les grands comptes et les sous-traitants est un facteur clé de succès pour le territoire, la CCI accompagnée de 9 donneurs d'ordre a créé le Club Stratégies Achat. Aujourd'hui composé de 15 donneurs d'ordre du territoire, le club s'attache à mieux communiquer vers les PMI/PME locales. Première action marquante du Club Stratégies Achat : un évènement de lancement le 8 février, en présence de Pierre Pelouzet, médiateur des entreprises placé auprès du Ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique.

### Une bonne collaboration entre les grands groupes et les PME locales est source de performance pour le territoire

Notre territoire bénéficie d'un atout essentiel : celui d'accueillir des grands groupes qui eux-mêmes s'appuient sur un tissu de PME sous-traitantes, innovantes et diversifiées. Cet avantage, la CCI Nantes St-Nazaire œuvre pour le conserver et le faire progresser, en étant attentif à la qualité de la relation entre les grands groupes et les PME. « Nous sommes en effet convaincus que ce lien nourrit le territoire, le rend attractif, participe à la croissance de nos entreprises et contribue au développement de l'emploi » annonce **Yann Trichard Président de la CCI**.

Pour servir cette ambition, la CCI Nantes St-Nazaire a pris l'initiative de créer en 2015 le Club Stratégies Achat. Il est composé des grands groupes ou ETI privés ou publics de notre territoire et représentent aujourd'hui plus d'1,8 Milliards d'euros d'achats par an. Parmi eux, Airbus, STX, Manitou, SNCF, Total, EDF, ERDF, Engie ou encore le CHU. Tous partagent une même conviction et un même engagement : **un ancrage local des grands groupes, accompagné par un tissu de PME performantes et innovantes est source de performance globale et d'attractivité d'un territoire.**

Car il s'agit bien de faire en sorte que les donneurs d'ordre aient le réflexe local et que le business soit capté par les PME de notre territoire. Cette démarche de collaboration entre acteurs économiques est aussi le seul moyen concret de permettre à nos TPE de devenir de belles PME et à nos meilleures PME de devenir les futures ETI qui accompagneront le développement de nos grands groupes en France et à l'international. Pour **Corinne Besnard, Vice-Présidente CCI Nantes St-Nazaire, en charge de l'Industrie et Services / TRIA et RSE** : « Il y a ici une véritable opportunité de faire progresser nos entreprises. Il faut accompagner les PME/PMI pour qu'elles collent aux besoins des donneurs d'ordre ».

**Pierre Pelouzet, médiateur des entreprises placé auprès du Ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique**, présent à l'occasion de la première soirée événement du Club souligne cette initiative locale. « Il faut propager les bonnes pratiques entre les donneurs d'ordres publics et privés. Il est nécessaire de créer un nouvel état d'esprit favorable à l'industrie et dans lequel tous les acteurs, grands et petits, publics et privés, soient rassemblés et solidaires »

### Le Club Stratégies Achat propose des actions concrètes en faveur des PME

Pour les donneurs d'ordre, le Club Stratégies Achat présente de nombreux avantages, et notamment celui de l'échange d'expériences : échanges sur leur politique, leur stratégie, leur organisation interne, la sous-traitance, les compétences locales, les outils, l'évolution de leur métier... En se coordonnant, les donneurs d'ordre souhaitent mieux communiquer vers les PME/PMI locales.

Le Club veut transmettre aux entreprises des informations sur les orientations et les besoins des grands groupes en matière de sous-traitance, de fournitures industrielles et d'achat. C'est en étant à l'écoute de la vie économique locale, que les membres du Club peuvent œuvrer pour travailler de concert avec les PME/PMI.

---

#### Contacts presse :

Marie Le Saint, T. 02 40 44 60 82, M. 06 12 25 21 98, m.lesaint@nantesstnazaire.cci.fr

Anne-Laure Verrier, T. 02 40 17 21 39 M. 06 12 79 67 94, a.verrier@nantesstnazaire.cci.fr

Twitter : @CCINantesPresse

Siège : Centre des Salorges - 16, quai Ernest Renaud - CS 90517 - 44105 Nantes Cedex 4

Hôtel Consulaire - 35, avenue du Général de Gaulle - CS 70405 - 44602 Saint-Nazaire Cedex

T. 02 40 44 60 00 - F. 02 40 44 60 90 - Ets public - N° SIREN 130 008 105 - APE 9411 Z - [www.NantesStNazaire.cci.fr](http://www.NantesStNazaire.cci.fr)

C'est d'ailleurs dans cet esprit que des rendez-vous B2B ont été organisés avec EDF (au sujet du Parc éoliens de Saint-Nazaire et de la Centrale de Cordemais). Mais aussi avec la SNCF, ERDF ou encore avec les acteurs de la Silver économie. D'autres sont en préparation avec AIRBUS, STX, TOTAL, ENGIE, MANITOU ou le CHU.

Dès 2017, des actions concrètes en faveur des PME locales vont se développer : réunions plénières et séminaires, groupes de travail thématiques, enquêtes et études, restitution des travaux ou réflexions menés par les membres, conférence-débats sur les thématiques d'actualité ou encore des tables-rondes réunissant fournisseurs et sous-traitants.

### Première action marquante du Club Stratégies Achat : un évènement de lancement

Le Club Stratégie Achat et la CCI Nantes St-Nazaire proposent le 8 février un évènement « PME : une relation gagnant - gagnant avec les grands groupes » avec l'intervention de Pierre Pelouzet, médiateur des entreprises placé auprès du Ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique et l'expertise de **Arnaud Florentin, Economiste – Directeur Associé du Cabinet UTOPIES.**



Pour Arnaud Florentin : « *L'effet multiplicateur local traduit la capacité d'un territoire à faire circuler en son sein les richesses produites localement. Si assurer l'attractivité et la compétitivité d'un territoire est incontournable pour capter davantage de richesses à l'extérieur, ces efforts n'ont de sens que s'ils profitent durablement au tissu économique local afin de favoriser l'emploi, la cohésion sociale et la résilience du territoire. Pour les territoires et les entreprises qui souhaitent s'investir dans le développement local, tout l'enjeu consiste à favoriser la diversification du tissu économique vers les marchés locaux les plus porteurs* ».

### Enquête auprès des chefs d'entreprises ... État des lieux de la relation clients – fournisseurs

Deux phases d'enquêtes ont été réalisées par la CCI Nantes St-Nazaire en septembre et décembre 2015, elles ont permis de recueillir 171 avis de chefs d'entreprises sur les points clés de la relation clients fournisseurs. L'étude montre que la relation entre les grands comptes et les PME/PMI est globalement jugée satisfaisante avec néanmoins un bémol sur la communication.

On note d'un côté des contrats globalement respectés par les grands comptes et de l'autre, des fournisseurs agiles et souples en cas d'aléas, qui perçoivent les contraintes de leurs clients. Néanmoins, la prise en compte des retours d'expérience des affaires précédentes est jugée insuffisante et doit constituer un axe de travail.



#### Contacts presse :

Marie Le Saint, T. 02 40 44 60 82, M. 06 12 25 21 98, m.lesaint@nantesstnazaire.cci.fr

Anne-Laure Verrier, T. 02 40 17 21 39 M. 06 12 79 67 94, a.verrier@nantesstnazaire.cci.fr

Twitter : @CCINantesPresse

Siège : Centre des Salorges - 16, quai Ernest Renaud - CS 90517 - 44105 Nantes Cedex 4

Hôtel Consulaire - 35, avenue du Général de Gaulle - CS 70405 - 44602 Saint-Nazaire Cedex

T. 02 40 44 60 00 - F. 02 40 44 60 90 - Ets public - N° SIREN 130 008 105 - APE 9411 Z - [www.NantesStNazaire.cci.fr](http://www.NantesStNazaire.cci.fr)