

COMMUNIQUE DE PRESSE

Nantes, le 26 juin 2017

Ce lundi 26 juin, plus de 80 entreprises ont participé à la nouvelle Matinale du Club Stratégie Achat de la CCI Nantes St-Nazaire. Intitulée « REpondre aux appels d'offres d'EDF », cette rencontre avait pour objectif de présenter les opportunités de marché nucléaire, éolien offshore, et des biens et services.

Organisé par le Club Stratégies Achat dont EDF est membre et en partenariat avec NEOPOLIA et le Cluster Atom Ouest, cette matinale a permis aux entreprises locales de prendre connaissance des marchés d'EDF et des conditions pour y répondre, et à EDF de sourcer de nouvelles compétences locales.

3 temps forts ont jalonné la journée.

Une 1^{ère} table ronde nommée "**Politique achat EDF et EDF Energies Nouvelles**" présente l'organisation et la politique d'achat du groupe EDF, qui s'attache à développer le recours aux compétences locales pour l'appel à la sous-traitance.

La seconde table ronde "**Grands chantiers : nucléaire, offshore**" est l'occasion d'identifier les besoins des acteurs de rang 1 en matière de sous-traitance et de faire le point sur les projets offshore portés par EDF EN. Est également prévu un retour d'expérience des premiers chantiers de grand carénage et une présentation des perspectives à venir.

Les **rendez-vous BtoB** permettent aux entreprises de rang 1 et aux responsables EDF de rencontrer des PME locales en fonction de leur domaine d'activité (nucléaire civil, EMR, biens et services) afin de connaître les perspectives de commandes 2017/2018 sur les métiers les plus recherchés par EDF. Ce rendez-vous incontournable rapproche incontestablement EDF du tissu industriel local, donne de la visibilité sur l'état d'avancement des projets et les règles de référencement du groupe.

A total, ce sont une dizaine d'entreprise de rang 1 qui sont présentes :

- Nucléaire civil : CLEMESSY, ENDEL, HTMS, INEO, SPIE.
- EMR : EDF EN, EIFFAGE, SAIPEM, STX.
- Biens et services EDF : service achat.

« Avec cette nouvelle Matinale du Club Stratégie Achat, la CCI contribue pleinement au développement des entreprises. En accompagnant les PME/PMI de notre territoire pour qu'elles collent aux besoins des donneurs d'ordre, nous les aidons à capter le business local. »

Corinne Besnard, Vice-Présidente CCI Nantes St-Nazaire,
en charge de l'Industrie et Services / TRIA et RSE

Améliorer la communication entre les grands groupes et les PME locales

Convaincue qu'une bonne collaboration entre les grands comptes et les sous-traitants est un facteur clé de succès pour le territoire, la CCI Nantes St-Nazaire, accompagnée de 9 donneurs d'ordre, a créé en 2015 le Club Stratégies Achat. Aujourd'hui composé de 18 donneurs d'ordre du territoire, le club

propose des actions concrètes en faveur des PME locales : 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.

Dans un esprit de collaboration entre grands groupes et sous-traitants, le Club s'attache à transmettre aux PME locales des informations sur les orientations et les besoins des grands groupes en matière de sous-traitance, de fournitures industrielles et d'achat. Il s'agit 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.



Création en **2015**

18 grands donneurs d'ordre (Airbus, STX, Manitou, SNCF, Total, EDF, ERDF, Engie ou encore le CH représentant **1,8 Milliards d'euros** d'achats par an.

5 actions en faveur des PME locale en 2017

Prochain rdv : le mardi **12 septembre** avec **le Ministère de la Défense**