



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

FORCE DES RÉSEAUX :

Jouez collectif

GO!

02 40 44 6000



TÉMOIGNAGES

PSM :

Trouver des solutions
grâce au collectif

p. 3

ACAC :

Soutenir le commerce de proximité
sous une bannière commune

p. 4

Des actions CCI pour favoriser
la dynamique des clubs
& réseaux

p. 7

nantesstnazaire.cci.fr



@CCINantes



Une question ? 02 40 44 6000

« POUR ROMPRE L'ISOLEMENT, MISEZ SUR LA FORCE DES RÉSEAUX ET LE COLLECTIF »



Les nombreux réseaux, clubs et associations présents sur le territoire constituent un véritable atout à prendre en compte pour les entrepreneurs. Entretien avec Hedy Zouaoui, qui dirige Batiprint3D, et Christian Dufour, dirigeant de Clerville, et élu CCI Nantes St-Nazaire.

Quel intérêt à adhérer à un réseau pour un entrepreneur ?

Christian Dufour : Les réseaux et clubs ont 3 grandes vocations.

Ce sont d'abord des lieux de diffusion d'informations pour les entrepreneurs, mais aussi, des lieux de partages de bonnes pratiques.

Enfin, ces réseaux, par leur poids, permettent de faire évoluer les choses ; notamment auprès des institutionnels et des collectivités. Il faut absolument s'en servir pour rompre l'isolement du

dirigeant et jouer collectif.

Intégrer un réseau, c'est peut-être encore plus important dans une période compliquée comme celle que nous vivons...

Hedy Zouaoui : Oui, parce que faire partie d'un réseau permet de mieux comprendre son environnement. Ce réseau va vous permettre de développer votre carnet d'adresses et donc de gagner du temps en identifiant les bons interlocuteurs pour toutes les problématiques qui touchent à la vie de l'entreprise.

...« La CCI, c'est un hub qui permet à tous les entrepreneurs d'être orientés vers le réseau qui va leur convenir »...

la connaissance de l'ensemble des réseaux et travaille avec tous.

C.D. : La CCI est fédératrice mais elle est là aussi pour accompagner la création

de nouveaux réseaux. Rappelons que de nombreuses associations, clubs et clusters, sont nés grâce à la CCI.

Comment se traduit concrètement ce rôle de fédérateur de réseaux ?

H.Z. : Sur nos différents territoires, la dynamique entrepreneuriale tient notamment à de grands événements initiés et co-organisés par la CCI et les réseaux locaux. Ils permettent la mise en relation de l'ensemble des acteurs économiques d'un territoire et de connecter les acteurs publics et privés.

C.D. : Lorsqu'elles soulèvent une problématique liée à l'aménagement du territoire ou aux infrastructures, nous travaillons avec les associations pour leur apporter une expertise technique et monter des projets en faveur du développement économique.

DIRIGEANTS, 5 BONNES RAISONS D'ADHÉRER À UN RÉSEAU !



- ROMPRE L'ISOLEMENT DU DIRIGEANT
- S'INTÉGRER À L'ÉCO-SYSTÈME LOCAL
- PARTAGER POUR GAGNER EN PERFORMANCE
- IDENTIFIER DE NOUVEAUX PARTENAIRES
- PRENDRE DU RECUL SUR LE QUOTIDIEN

« LES RÉSEAUX M'ONT AUSSI PERMIS DE DÉVELOPPER L'ENTREPRISE »

Plato, Néopolia, associations territoriales ... Véronique Le Mintec fait partie de plusieurs réseaux qui lui ont permis d'évoluer en tant que dirigeante et de trouver de nouveaux partenaires.

« Sans les réseaux, c'est certain que l'entreprise n'aurait pas pu se développer comme elle l'a fait ». À la tête de la société nazairienne PSM, spécialisée dans le montage et l'assemblage mécanique et électronique, Véronique Le Mintec est convaincue de l'importance des réseaux dans son parcours d'entrepreneure. Tout juste après la création de l'entreprise, elle intègre le réseau Plato animé par la CCI qui permet le partage d'expériences et de compétences entre dirigeants. « Là j'ai pu progresser dans la gestion, le management, etc. J'ai surtout compris que l'on pouvait trouver des solutions grâce au collectif et qu'il ne faut pas

rester seul dans son coin à se morfondre », souligne Véronique Le Mintec.

Elle intègre ensuite l'association d'entreprises de sa zone d'activité, l'ABPE (Association Brais Pédras Entreprises). « Grâce à l'ABPE, on a pu améliorer le cadre de la zone d'activité en obtenant des aménagements. Ce réseau m'a aussi permis de faire connaître PSM à d'autres entreprises adhérentes avec qui on a pu engager des collaborations », note la dirigeante.

Parallèlement, elle fait également partie du Club d'Affaires Atlantique. « Comme l'ABPE, c'est un réseau convivial où j'ai pu rencontrer facilement des banquiers, comptables, avocats... On y partage de l'information et des contacts », renchérit Véronique Le Mintec.

Femme de réseaux, elle est également membre de Néopolia depuis une dizaine d'années. « Néopolia, pour une



industrielle comme moi c'est capital pour sentir le marché et s'enrichir intellectuellement. C'est là aussi que j'ai pu me faire connaître des responsables des gros donneurs d'ordres comme les Chantiers. Avant, je n'arrivais pas à travailler avec eux, maintenant nous sommes sous-traitant de rang 1 grâce à ce contact direct. Les réseaux m'ont permis de gagner en légitimité et en visibilité », conclut l'industrielle.

...« J'ai surtout compris que l'on pouvait trouver des solutions grâce au collectif »...

PARCOURS DE DIRIGEANT



« Paul a créé son entreprise en 2001. En 10 ans, elle est passée de 1 à 50 salariés sur 3 sites de production.

Tout au long de son parcours de dirigeant d'entreprise, il s'est nourri des expériences de ses pairs en adhérant à plusieurs réseaux pour acquérir la confiance, la reconnaissance, la connaissance, les fondamentaux de la réussite. »



Il s'investit au sein d'une organisation patronale pour défendre les intérêts des entreprises. Paul se lance également à l'international. Il devient membre d'un réseau thématique pour chercher de bonnes pratiques.

Paul s'implique dans la vie locale et devient membre du club d'entreprises de son territoire.

Il est accompagné par un dirigeant expérimenté et intègre un réseau de mentorat.

Paul développe son réseau et adhère à un club de nouveaux entrepreneurs.

« ADHÉRER À L'ACAC, C'EST PENSER COLLECTIF »



Travailler en réseau, c'est encore plus primordial dans le contexte actuel pour préserver l'activité économique locale.

Exemple avec l'association des commerçants et artisans de Clisson (ACAC).

Assurer « une représentation efficace » des commerces clissonnais. Ainsi se résume la mission de l'association locale des commerçants et artisans, d'après son président Alain Véga.

Acteur incontournable de la vie économique du territoire, l'ACAC fédère quelque 120 adhérents qui, sous une même bannière, pensent « collectif ». Afin de soutenir le commerce de

proximité et inciter les habitants à consommer localement, l'association organise tout au long de l'année diverses actions commerciales (braderies annuelles, week-end de soldes, foire artisanale, marchés de Noël) et va jusqu'à débloquer 3 000 € pour distribuer gratuitement des bons d'achats et aider les commerces fragilisés par la crise.

L'association joue également un rôle dans l'aménagement commercial du territoire. Depuis la publication de l'article L. 752-6 du Code de commerce (loi Elan de 2018), qui encadre l'implantation des grandes surfaces commerciales en périphérie des communes, l'ACAC a désormais « son mot à dire ». « L'association est systématiquement auditée sur

...« l'ACAC fédère quelque 120 adhérents qui, sous une même bannière, pensent « collectif »...

des projets d'aménagements commerciaux ». Sa voix a notamment été entendue dans le cadre du projet

d'extension du centre commercial des Allées Gestina à Gétigné, finalement non retenu. « Il s'agit d'engager un dialogue permanent et serein avec les porteurs de projets sur l'arrivée de

nouvelles enseignes sur le territoire, précise Alain Véga. L'enjeu n'est pas de freiner l'économie locale mais de favoriser la complémentarité de l'offre dans un environnement non-concurrentiel ».

acaclisson.com

Vœux éco :



Vœux du monde économique : l'événement incontournable

Plus de 1 000 acteurs économiques rassemblés fin janvier 2020 à Nantes, 300 à Saint-Nazaire ...

Organisées par la CCI Nantes St-Nazaire, (avec les fédérations, associations, clubs professionnels et les organisations patronales), les soirées des Vœux du monde économique se sont imposées ces dernières années comme un temps fort pour les entreprises du territoire.

Conçues pour fédérer les acteurs économiques et leur permettre d'échanger, ces soirées constituent un marqueur fort de l'unité entrepreneuriale sur le territoire : prochaines soirées en janvier 2021.

L'ADIC OU LA CULTURE DE L'ÉCHANGE



Jean-François Barbazanges en a la conviction : tisser du lien entre chefs d'entreprise est capital.

À la tête de l'Association des entrepreneurs du pays de Châteaubriant (ADIC), l'homme promeut toutes les actions favorisant dialogue et partages d'expériences. « Nous proposons notamment aux adhérents de se déplacer dans des entreprises pour découvrir leur activité et leur fonctionnement, illustre-t-il. Ces visites sont l'opportunité de puiser des idées nouvelles, de mieux se connaître et d'identifier des savoir-faire locaux, que nous allons parfois chercher ailleurs ». Autant de moments privilégiant la convivialité et l'humilité. « Chef d'entreprise est un métier solitaire, observe le président. L'ADIC permet d'échanger, avec nos points d'excellence et nos lacunes, et d'imaginer de possibles projets communs ».

Une culture de l'échange également essentielle, quand il s'agit d'avancer avec les autres acteurs du territoire. « Au près des collectivités, nous avons ce même parler vrai et constructif avec la volonté d'harmoniser nos discours », ajoute Jean-François Barbazanges. De quoi œuvrer ensemble à la vie économique du territoire.

Contact : morgane.daniel@nantesnazaire.cci.fr - Tél. : 02 40 44 61 44



« ACCÉLÉRER SA CROISSANCE AVEC L'INSTITUT DU MENTORAT ENTREPRENEURIAL »



Benoit Thierry est à la tête du cabinet Thierry Immobilier installé à Nantes et Saint-Nazaire.

Pour accélérer la croissance de son entreprise, il a rejoint l'Institut du Mentorat Entrepreneurial (IME) piloté sur le territoire par la CCI. Son accompagnement par un mentor est sur le point de s'achever.

Benoit Thierry est investi dans plusieurs réseaux d'entreprises. « C'est en discutant avec des entreprises de secteurs différents, de tailles différentes que je me construis en tant que dirigeant », explique-t-il. Il y a près de 18 mois, pour développer le cabinet Thierry Immobilier au niveau régional, il a candidaté auprès de l'IME.

« Je voulais me faire accompagner par quelqu'un qui avait cette expérience de déploiement régional ou national », détaille-t-il.

L'IME permet d'accélérer et de sécuriser la croissance des PME en mettant en relation des dirigeants, les mentorés, avec des entrepreneurs chevronnés qui jouent le rôle de mentor. « Mes associés et moi avons bénéficié du mentorat de Claude Villain, ancien Président du Groupe Soregor. Nous nous voyions le temps d'une matinée, toutes les 4 à 6 semaines, explique Benoit Thierry. Nous avons ainsi avancé sur des aspects stratégiques de notre développement, au premier rang desquels nous retrouvons nos perspectives de déploiement régional. Cet accompagnement a permis à mon associé et moi-même d'harmoniser nos visions et de prendre du recul. Nous allons désormais consacrer davantage de temps à notre stratégie pour voir de quelle façon notre entreprise peut s'adapter et créer des opportunités dans un contexte de crise », poursuit Benoit Thierry. En plus de l'accompagnement individuel, l'IME propose des rencontres collectives tous les deux mois, préparées par

CLUB E-COMMERCE : PROGRESSER AVEC SES PAIRS

À la tête du magasin de puériculture Drôm à Nantes, Thomas Girardeau le concède ; « les réseaux ce n'est pas forcément mon truc ». Pourtant, pour développer l'activité de sa boutique en ligne, il a poussé la porte du Club e-commerce, réseau animé par la CCI Nantes St-Nazaire, qui permet aux commerçants et e-commerçants d'échanger sur le référencement, le webmarketing, la logistique ... « Ce qui m'a intéressé dans ce club, c'est de pouvoir échanger des bonnes pratiques avec des e-commerçants confrontés aux mêmes problématiques que moi, sans tomber dans des choses forcément trop techniques », note l'entrepreneur. Des échanges qui se veulent concrets. « On est dans un réseau basé sur l'entraide. Grâce aux regards et aux conseils des autres adhérents, j'ai par exemple identifié des axes d'amélioration pour mon site marchand », ajoute Thomas Girardeau.

un binôme mentor/mentoré sur des thématiques telles que la gouvernance, l'innovation ou encore le « why » de l'entreprise.

Contact : pascal.fauou@nantesstnazaire.cci.fr - Tél. : 06 23 19 12 60

« FAIRE PARTIE DE L'ÉCOSYSTÈME GRÂCE AU CLUB BUSINESS SILVER ECO »

Coline Courtois est la directrice de la résidence services seniors nantaise Les Girandières. À son arrivée à Nantes en 2019, elle a rejoint le Club Business Silver Eco pour faire connaître son offre et intégrer l'écosystème du « bien vieillir ».

Le Club Business Silver Eco, animé par la CCI, réunit les acteurs de la silver économie des Pays de la Loire pour leur permettre de se développer via de l'information, de la formation, du réseautage... « Participer aux réunions trimestrielles du Club m'aide à développer ma culture du monde médico-social et à m'imprégner de la dynamique que connaît le secteur de la silver eco. Je suis par exemple attentive aux projets numériques développés à l'attention des seniors pour les proposer, le cas échéant, à nos résidents », explique-t-elle.

Le Club Business Silver Eco accompagne également les professionnels dans leurs réponses aux appels à projets et propose une

plateforme collaborative pour favoriser l'entraide entre les adhérents. « Pendant la crise sanitaire, j'ai eu besoin de chariots échelles supplémentaires pour livrer les repas à mes résidents. J'ai posté un message sur la plateforme collaborative du Club et dans les 3h, j'avais une réponse positive ! », complète-t-elle. Ou quand l'appartenance à un club débouche sur des solutions concrètes pour ses adhérents.

Contact : pascal.fauou@nantesstnazaire.cci.fr - Tél. : 06 23 19 12 60



« METTRE EN RÉSEAU LES RÉSEAUX TERRITORIAUX POUR LES FAIRE GRANDIR »

Chaque année, la CCI Nantes St-Nazaire réunit les réseaux territoriaux lors de la soirée inter-réseaux. Un temps fort pour leur donner des clés et leur permettre de gagner en attractivité et efficacité.

« Qui sort, s'en sort ». Cette maxime, Sandrine Cassagne l'applique pour le Club Erdre et Gesvres qu'elle préside et qui regroupe 120 adhérents. « Rencontrer et échanger avec les autres réseaux, c'est important pour continuer à faire progresser notre propre Club », renchérit Sandrine Cassagne.

Mettre en réseau les clubs et associations territoriaux pour leur permettre d'échanger et de gagner en efficacité, c'est une des missions de la CCI Nantes St-Nazaire, avec un temps fort lors de la soirée inter-réseaux. Cet événement réunit chaque année plus d'une vingtaine d'associations et clubs du territoire pour leur permettre de créer du lien et s'inspirer des bonnes pratiques des uns et des autres.



« Pour rester attractif et continuer à mobiliser nos adhérents, on a besoin de ce genre de temps d'échanges qui réunit des réseaux du département. C'est là, par exemple, que j'ai vu comment un autre club a réussi à impliquer des jeunes et des entreprises autour d'une action spécifique. Si eux l'ont réussi, on se dit que nous aussi on peut le faire sur nos territoires », note Médéric Guérin,

membre du Club d'Affaires Atlantique à Saint-Nazaire.

Chaque club et association repart ainsi avec une « to do list » inspirée des bonnes pratiques exposées par les autres.

...« Pour rester attractif et continuer à mobiliser nos adhérents, on a besoin de ce genre de temps d'échanges. »...

« J'ai pu découvrir en échangeant avec une autre association que l'on pouvait mieux accueillir et intégrer nos nouveaux adhérents », souligne Sandrine Cassagne. Ce partage d'expériences va jusque dans le quotidien de la vie des réseaux. « C'est là-aussi que l'on échange entre nous sur les outils informatiques ou services en ligne qui peuvent être intéressants pour nos associations. La CCI est dans son rôle en impulsant ces échanges », conclut Médéric Guérin.

« INTERNATIONAL OUEST CLUB POUR DES AVANCÉES À L'EXPORT »

Faciliter et accélérer l'activité internationale des entreprises. C'est l'ambition de International Ouest Club (IOC).

Animé par la CCI, IOC compte 170 entreprises du territoire, parmi lesquelles Libre Énergie, spécialisée dans les solutions pour l'autonomie énergétique. « En 2010, lorsque l'État a décidé de ne plus subventionner le solaire en France, nous avons dû chercher de nouveaux marchés, relate Frédéric Chéreau, son codirigeant. Innover à l'export, en créant un générateur autonome solaire, a été notre porte de sortie ».

Une porte de sortie mais surtout un accès à l'international, accompagné par IOC depuis 2013. En intégrant ce club, Libre Énergie cherchait « des informations sur l'export, du réseau et des retours d'expériences ». La société bouguenaisienne a trouvé... davantage. « Par le biais de IOC et de son club Afrique, nous avons été mis en relation avec un partenaire au Cameroun qui est devenu notre distributeur là-bas », souligne Frédéric Chéreau.

Aujourd'hui, la société bouguenaisienne réalise 20 à 25 % de son CA à l'export, principalement en Afrique.

Contact : martine.secher@nantesstnazaire.cci.fr - Tél. : 02 40 44 60 45



Parce que le collectif est un maillon essentiel pour la performance des entreprises et des territoires.

DES ACTIONS CCI POUR FAVORISER LA DYNAMIQUE DES CLUBS & RÉSEAUX

► DES GROUPES ANIMÉS EN MODE COLLABORATIF AUTOUR D'OBJECTIFS COMMUNS !

Ce qu'ils partagent

.... UN MARCHÉ CIBLE

Club Business Silver Eco

Un club qui regroupe les entreprises de la région Pays de la Loire actives sur le **marché des seniors**.

Cluster Santé

Un club qui réunit et crée des synergies entre les acteurs métropolitains de la **santé** et les nouvelles technologies associées.

NautiHub

Un connecteur d'acteurs du **nautisme** en Pays de la Loire qui oeuvrent sur les volets innovation, performance industrielle et business.



.... UNE THÉMATIQUE

Club e-commerce

Un groupe de professionnels ayant une activité de **vente en ligne**.

Club Environnement et économie circulaire

Un club qui rassemble des collaborateurs en charge du déploiement de la **démarche environnementale** dans l'entreprise.

International Ouest Club

Le plus grand club **export** de France réunissant des entreprises de la région Pays de la Loire.

Club Stratégies Achat

Un collectif de 20 grands groupes publics et privés qui collaborent avec les PME locales pour le développement des **achats de proximité**.



.... UNE VOLONTÉ D'AMÉLIORATION CONTINUE

Club Accélérateur

Un dispositif d'accompagnement des commerçants, sur 2 ans, conçu pour booster **leurs projets de développement**.

Communauté nouveaux entrepreneurs

Une communauté de dirigeants d'entreprises de moins de 3 ans se rencontrant pour accroître son **réseau professionnel**.

Institut du Mentorat Entrepreneurial

Un **accélérateur de croissance** des PME à fort potentiel qui performe grâce aux partages d'expériences d'entrepreneur à entrepreneur.

PLATO

Un dispositif d'accompagnement collectif au service de **l'amélioration des pratiques** managériales, commerciales et stratégiques des chefs d'entreprise.

Club des Présidents d'associations de commerçants et artisans

Des rencontres de présidents d'associations pour améliorer par des échanges et des témoignages leur capacité à **fédérer un réseau de commerçants**.



.... UN TERRITOIRE

Groupe Asso-Réseaux

Groupement de présidents d'associations du territoire de **Presqu'île Estuaire** qui se réunit pour partager de bonnes pratiques et mutualiser des actions.



► DES ÉVÉNEMENTS QUI CRÉENT DU LIEN ENTRE LES CLUBS DE CHAQUE TERRITOIRE



PLUS D'INFORMATIONS sur NantesStNazaire.cci.fr ou au 02 40 44 6000



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

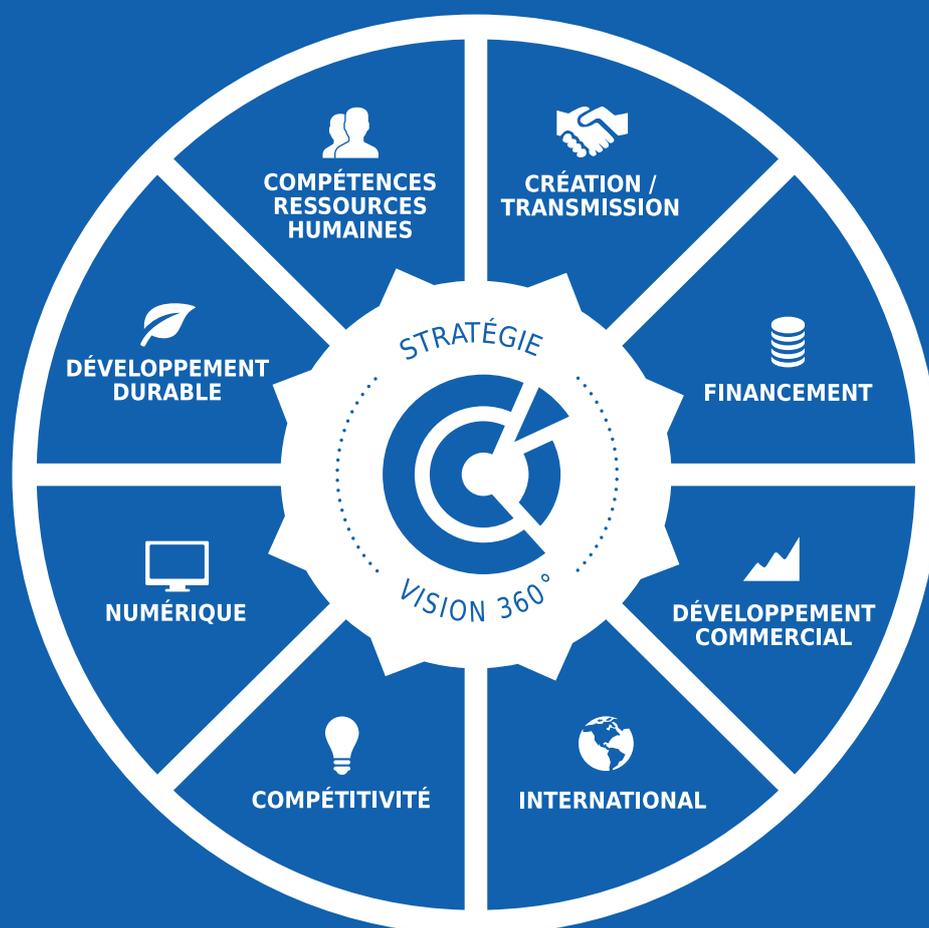
1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

RELANCE D'ACTIVITÉ

**Des solutions adaptées pour vous accompagner
durablement**

Faites appel à votre cci !

02 40 44 6000



Pour en savoir plus

nantesstnazaire.cci.fr

<https://nantesstnazaire.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/booster-votre-entreprise/offre-cci-rebond>



02 40 44 6000



@CCINantes

