

# Edito

## SOMMAIRE

- Edito ..... p. 1
- Rétrospective RH ..... p. 2
- Le DIF ou le droit à la compétence .... p. 2
- Organisation et développement économique ..... p. 3
- Elisabeth, Christophe "les nouveaux commerçants" ..... p. 4-5
- Talent d'or à "l'Ecluse" ..... p. 5
- Nopus ..... p. 6
- Intégrer, promouvoir, éduquer, former, soigner les mal et non voyants ..... p. 7
- La plate-forme d'initiative locale du Pays du Vignoble. .... p. 8
- 24 juin 2005 : Soirée Karting ..... p. 9
- Ce n'est pas du cinéma ..... p. 9
- Le site fait peau neuve ..... p. 9
- Rencontre avec la municipalité le 6 octobre ..... p. 10
- Report de la soirée "Image d'entreprise" ..... p. 10
- Dates à retenir ..... p. 10
- Commission Action ..... p. 11
- Les rendez-vous de l'économie ..... p. 11
- Visites d'entreprises ..... p. 12
- Boîte à idées ..... p. 12

Chers (es) amis (es)

Aux yeux de certains, notre réseau a proposé peu d'activités en 2005. Je rappellerais tout de même notre visite du Palais de Justice en janvier, la rencontre des nouveaux adhérents en février, l'Assemblée Générale de mars, les rencontres entreprises, la soirée sur le Droit Individuel à la Formation au mois de juin, la soirée karting, notre implication importante dans l'organisation de la descente de la Sèvre.

Nous reconnaissons que nous ne pourrions pas vous offrir chaque année des soirées gala comme les Talents d'Or qui demandent une énergie et un travail très importants. Cependant, je vous rassure, notre Bureau et les différentes commissions (Accueil, Animation, Communication, Action) travaillent d'arrache-pied dans tous les domaines pour rendre notre réseau plus dynamique. Nous préparons depuis mi-septembre les différentes animations pour fin 2005 et définissons celles pour l'année 2006 avec le souci permanent qu'elles aient un intérêt pour le plus grand nombre d'adhérents. (Visites d'Entreprises, voire bâtiments publics, soirées à thèmes et ne pas oublier la convivialité à travers quelques soirées à caractère plus ludique).

Forts de 110 entreprises adhérentes pour 2005, nous souhaitons, par une organisation d'accueil plus ajustée des nouvelles entreprises, et une autre approche des entreprises non adhérentes, atteindre un objectif de 130 entreprises pour 2006, soit + 15%.

Je suis convaincu, par ailleurs, que les commerçants du Centre bourg, de la Grammoire, de Beautour, très peu représentés aujourd'hui au sein du REV, pourraient prendre toute leur place dans nos instances. Nous restons ouverts, comme nous l'avons clairement signifié lors de notre dernière Assemblée Générale du 25 février 2005, pour qu'ils fassent partie intégrante de notre association afin de fédérer leurs besoins propres sans corporatisme particulier. Je souhaite que ce message soit entendu de beaucoup d'entre eux.

Par ailleurs j'adresse une requête aux adhérents que vous êtes. Dans la mesure de vos possibilités et disponibilités, je vous invite à rejoindre nos commissions de travail, afin que la tâche ne repose pas toujours sur les mêmes bonnes volontés. Soyez des acteurs plus impliqués en acceptant de remplir quelques missions essentielles au bon fonctionnement de notre Réseau. Je compte sur cette prise de conscience.



Enfin, nous n'avions pas, jusqu'alors au sein de notre réseau, senti la nécessité d'établir une charte éthique, comptant sur l'obligation morale de chaque adhérent. Malheureusement, des faits dommageables de la part de l'un d'entre nous à l'égard de tierces personnes elles-mêmes adhérentes nous conduisent à envisager son élaboration pour éviter toute transgression. J'ai

souhaité qu'un groupe de réflexion travaille sur les valeurs de notre association. Nous vous transmettrons avant la fin de l'année un recueil de moralités de notre Réseau.

Merci à vous tous.

Votre Président requinqué  
Alexandre CRESPEL

## Rétrospective RH



**A** l'initiative des 3 réseaux du Sud Loire, le Réseau des Entreprises Vertaviennes (REV), St-Sébastien Entreprises (SSE) et Atout Sud (EIE), a été organisée, le 6 juin dernier, une soirée d'information. Deux thèmes ont été abordés. Le premier, présenté par Michel Mézard (CCI) portait sur les Ressources Humaines RH+, et le second, animé par Michel Guérive (CCI) concernait le Droit Individuel à la Formation (DIF), qui nous ont tenu en haleine quelques heures.

A l'issue de cette soirée, un cocktail dînatoire a été servi dans la convivialité et la bonne humeur. Quelques explications...



### RH+ le but

Dans le cadre des actions menées en faveur de l'emploi et du développement économique, le Conseil Général, les CCI de Nantes et Saint-Nazaire, ainsi que la Chambre des Métiers de Loire-Atlantique, lancent une mesure d'accompagnement à la gestion des Ressources Humaines pour les petites entreprises de moins de 30 salariés, telles que les entreprises indépendantes du commerce, des services, de l'industrie et de l'artisanat.

Ceux-ci proposent après un pré-diagnostic élaboré en concertation avec le chef d'entreprise, et l'observation de l'environnement du cadre de travail :

- une aide au recrutement,
- un soutien à la compétitivité de l'entreprise,
- un essor de son attractivité,
- le maintien et le développement de l'emploi,
- l'optimisation des pratiques en matière de ressources humaines,

- un accompagnement du mieux-être des salariés au sein de l'entreprise.

Pour cette démarche il en coûtera 100 Euros pour les entreprises de 0 à 10 salariés, et 150 Euros pour celles de 11 à 30 salariés.

Pour tous contacts, vous pouvez joindre :

Dominique Labrosse aux CCI de Nantes et Saint-Nazaire : 02 40 44 63 64.

Laurent Granson/Laure Gelin à la Chambre des Métiers et de l'Artisanat : 02 51 13 83 30.

Isabelle Camut au Conseil Général : 02 40 99 17 71.



## Le Droit Individuel à la Formation (DIF) ou le droit à la compétence

**La Loi du 4 mai 2004 est venue modifier considérablement la formation professionnelle en instaurant notamment un véritable Droit à la formation pour les salariés.**

**Le DIF donne à chaque salarié la possibilité et l'opportunité de développer ses compétences, liées à son projet professionnel, ses attentes personnelles ainsi qu'à son plan de carrière.**

**La formation est aujourd'hui nécessaire et incontournable pour rendre chaque entreprise plus performante, donc plus compétitive et pérenne.**

### Les modalités du DIF

Tout salarié titulaire d'un contrat à durée indéterminée, ou d'un CDD de plus de 4 mois, pourra bénéficier chaque année d'un droit individuel à la formation d'une durée de 20 h. Ces droits acquis chaque année pourront être cumulés sur 6 ans, soit 120 h.

La mise en œuvre du Droit Individuel à la Formation relève de l'initiative du salarié, et le choix de l'action de formation envisagée est arrêté après accord écrit du salarié et de l'employeur.

Les besoins de formation se classent dans plusieurs catégories :

1<sup>e</sup> - Adaptation aux postes de travail / Changement de technologie (à effectuer sur le temps de travail).

2<sup>e</sup> - Nouvelle organisation / Évolution et maintien des emplois (à effectuer sur le temps de travail ou en dehors, dans la limite de 50 h).

3<sup>e</sup> - Évolution des compétences (à effectuer sur le temps de travail sauf accord écrit du salarié).

Une concertation entre le salarié et le chef d'entreprise est nécessaire pour établir un plan de formation, envisager son financement et permettre d'établir les évolutions associées à ce temps de formation.

Au cœur de cette démarche se posent par exemple les questions suivantes :

- Estimer les compétences clefs des salariés.
- Évaluer les performances.
- Prévoir l'évolution et l'ajustement futur des compétences...

Un bilan des compétences peut se faire avec le consentement du salarié.

La rémunération du salarié est maintenue lorsque les heures de formation sont effectuées sur le temps de travail. Par contre, si celles-ci sont effectuées en-dehors, le salarié bénéficie d'une allocation égale à 50% de la rémunération nette de référence.

### Les dispositions financières

Les entreprises employant moins de 10 salariés devront consacrer au financement de la formation professionnelle continue une part de 0,55% du montant des rémunérations versées pendant l'année en cours, et pour les entreprises employant plus de 10 salariés, le taux monte à 1,50%.

La CCI propose aux entreprises intéressées par cette disposition d'effectuer des ateliers pour mettre en œuvre différents cas. Pour toutes informations complémentaires, veuillez vous adresser au :

CCI  
Centre des Salorges  
16, quai Ernest Renaud - BP 90517  
44105 Nantes Cedex 4  
Tél. 02 40 44 60 60 - Fax 02 40 44 60 90

D'une manière générale, nous vous conseillons d'étudier les dispositions conventionnelles ou accords de branche applicables à votre secteur d'activité et de consulter les représentants du personnel pour les entreprises qui en sont pourvues.



## Organisation et développement économique

Dossier

Durant 2 ans, le chef d'entreprise peut refuser la demande de formation du salarié, si celle-ci ne correspond pas à l'attente de l'entreprise. Au-delà, le FONGECIF dont relève l'entreprise assure par priorité la prise en charge financière de la formation demandée par le salarié dans le cadre du congé individuel de formation (CIF). Si celui-ci obtient la prise en charge de son CIF, l'entreprise a l'obligation de verser au FONGECIF le montant de l'allocation correspondant aux droits acquis au titre du DIF et les frais calculés sur la base forfaitaire applicable aux contrats de professionnalisation.

En cas de départ du salarié, le DIF est partiellement transférable. Il s'agit dans ce cas d'une modalité destinée à permettre au salarié, pendant sa période de chômage, d'utiliser le crédit de DIF dont il disposait au moment de son départ. L'ancien employeur prendra en charge la formation, en versant l'allocation de formation à un organisme collecteur. En cas de licenciement, le DIF est transférable (sauf en cas de faute grave).

Le DIF n'est pas exclusif de l'obligation pour l'employeur d'établir un plan de formation qu'il élabore en toute autonomie : il décide des salariés concernés et de leur réalisation en interne en externe. De même, il peut inclure dans ce plan des demandes de formations sollicitées par les salariés à titre individuel ou suggérées par les représentants du personnel.



*Le 13 octobre, Nantes Métropole a invité notre fédération et l'ensemble des présidents de Réseaux de l'agglomération Nantaise à une rencontre sur sa nouvelle organisation du développement économique.*

Denis CAILLE, directeur général du développement, nous a précisé :

#### L'ORGANISATION

Trois équipes au service d'une même politique :

- La Direction Générale du Développement Economique qui définit, coordonne et anime la politique économique pour l'ensemble de l'agglomération.
- L'Agence de Développement chargée de la promotion économique du territoire, de la prospective et de l'implantation des entreprises exogènes.
- 10 pôles de proximité, interlocuteurs au quotidien des entreprises locales concernant les voiries, accès, connexion aux réseaux urbains, relations de développement (recherche foncière ou immobilière, montage des dossiers d'aides techniques ou financières).

Et autres partenaires :

- Atlanpole (développement activités innovantes).
- Ouest Atlantique (prospection à l'international).

#### LES AMBITIONS

- Faire de l'agglomération une métropole économique internationale.
- S'affirmer comme métropole innovante.
- S'inscrire dans une logique de développement durable.
- Se positionner comme métropole fédératrice des réseaux économiques du territoire.

#### LE DÉVELOPPEMENT D'UN PROGRAMME D'ANIMATION PAR ZONES D'ACTIVITÉS

Organiser des lieux d'échanges Collectivités / Entreprises sur différents thèmes afférents au développement économique à la fois à portée communautaire et à portée locale, constitue un des objectifs de Nantes Métropole.

Pour ce faire, il est prévu une animation annuelle sur les principales zones d'activités soit 17 zones retenues.

Erdre Active, La Pentecôte, La Chantrerie, ZI Nantes Carquefou, Les Hauts de Couéron, La Loire, Le Moulin Neuf, Le Centre Industriel, La zone industrielle de la Loire, Atout Sud, Montagne plus et Coteaux de Grand Lieu, Secteur Aéroport, D2a, la Chaffault, La Vertonne, Nant'EST, Chevire...

- Ces animations seront organisées par les pôles de proximité en lien avec les réseaux d'entreprises.
- Les participants seront les entreprises, les élus locaux, les représentants CCI et Chambre des métiers.
- Le format de ces réunions : Présentation d'un sujet de portée communautaire, de sujets de portée locale et divers échanges.

Après cette présentation de l'organisation du développement économique de Nantes Métropole, un débat s'est installé entre le Président de la Fédération d'EntrepreNantes, les présidents des réseaux et l'ensemble des représentants économiques des pôles de proximité.

La démarche nous est apparue intéressante, tout en déterminant que ce travail de partenariat devra avoir lieu à deux niveaux. Les sujets à portée locale entre les réseaux d'entreprises et les pôles de proximité - les sujets communautaires avec la fédération EntrepreNantes.

Nous avons conclu par une invitation de Nantes Métropole à notre Conseil d'Administration de janvier 2006 pour aborder les premiers sujets d'intérêt général concernant tous les réseaux.

Alexandre CRESPEL  
Président d'EntrepreNantes

## Elisabeth, Christophe "les nouveaux commerçants"



Dès leur tendre enfance, Christophe et Elisabeth GODINEAU sont tombés dans la marmite du commerce. En effet, leurs parents étaient des commerçants réputés. Ceux de Christophe à St-Macaire-en-Mauges, grand village angevin (à ne pas confondre avec le petit pays de "SIMPA-LES-MAUGES" près de la mer caspienne...). Les parents d'Elisabeth exerçaient à Cerizay dans le département niortais.

Les hasards de la vie font parfois bien les choses puisque le père de Christophe avait embauché Elisabeth en son temps comme responsable textile de son magasin. Ces deux jeunes gens profitèrent de la situation pour lier de tendres relations, dirons-nous, et décidèrent de se marier et eurent beaucoup... (Thomas et Pierre).

Puis ce fut la grande aventure dans le métier du commerce en reprenant un **Super U** en 1985. Celui-ci avait déposé le bilan à Mauléon. Challenge difficile pour remonter cette affaire, mais objectif réussi. Après 13 ans de forte activité, Christophe et Elisabeth, ayant un potentiel clients limité dans cette commune, souhaitaient non pas s'agrandir, mais racheter un deuxième magasin dans la région. Cependant, aucune opportunité ne s'est présentée.

Bien décidés à bouger et évoluer, les GODINEAU ont pris contact avec le PDG de la chaîne Système U, ex président du MEDEF 44, qui leur a proposé en 1998 la reprise de l'**Hyper U** de Vertou.

De la Sèvre Niortaise à la Sèvre et Maine, le pont fut rapidement franchi et en 1999, après une très sérieuse enquête sur l'attente des Vertaviennes et Vertaviens, Christophe et Elisabeth décidèrent de changer l'enseigne **Hyper U** en **Super U**.

Ne pensez pas que ce changement d'enseigne est lié à un excès de modestie... non... c'est le résultat d'une réflexion très mûrie liée au souci de répondre aux besoins des âmes de Vertou. Celles-ci souhaitaient que ce commerce de proximité, intégré à la ville, ait plus une vocation alimentaire, que visant la distribution de produits spécialisés (téléviseur, Hi-Fi, radio, jouets de Noël...). Les grandes surfaces spécialisées offrant une large gamme de produits de ce type ainsi que le service en adéquation avec l'attente des clients, sont en nombre suffisant dans la périphérie de l'agglomération nantaise.

Cette décision a porté très rapidement ses fruits et aujourd'hui **Super U** accueille une grande partie de la population de Vertou et de ses alentours (la Haye-Fouassière, Saint-Fiacre, Haute-Goulaine, Château-Thébaud, Les Sorinières...). Le chiffre annuel avoisine les 30 millions d'euros, avec 130 salariés.

Pour Christophe, la demande est tellement forte qu'un agrandissement à moyen terme s'impose tout en restant sur le site pour continuer à offrir une dynamique commerciale forte à proximité du centre ville.

Elisabeth est responsable des Ressources Humaines et des produits non alimentaires comme le textile, et épaulé son mari dans ses ambitions de proposer des nouveautés pour la plus grande satisfaction des clients.

C'est ainsi, toujours dans le domaine alimentaire où ils se battent d'arrache-pied pour offrir les meilleurs prix "Satisfaits ou remboursés", qu'ils ont ouvert depuis cinq ans un service traiteur de buffet froid. Ce service se développe sans cesse et touche l'événementiel, les associations, les réunions de famille, les retours de noces, les entreprises. Deux véhicules réfrigérés ont été achetés pour le transport de ces produits.

Un autre service, plus nouveau et qui se veut de proximité à des prix très attractifs, est celui de la location de véhicules mis à disposition de la clientèle pour l'aider lors de ses divers transports (déménagement, aménagement de locaux étudiants,...) mais aussi pour satisfaire des chefs d'entreprises dont les véhicules se trouvent en réparation pour quelques jours, voire plusieurs semaines). N'hésitez plus... renseignez-vous près de vos hôtes **U**.

Toujours dans le but d'apporter un confort supplémentaire à ses clients, **Super U** a transformé l'implantation des rayons de son magasin avec une qualité d'éclairage appropriée aux produits, des revêtements de sols adaptés, un agrandissement pour entreposer le vin de qualité (avis aux amateurs de grands crus) et des allées beaucoup plus larges pour ne pas gêner le flux des chariots dans les deux sens.

Un autre projet à court terme, c'est l'installation de rampes de chauffage rayonnant destinées à éviter qu'une froidure subite tombe sur nos épaules découvertes, notamment durant l'été, dans la partie du magasin concentrant les produits frais. "C'est désagréable, reconnaît Christophe, et les gens ne s'y attendent pas, je les comprends : c'est une de mes priorités."

Un autre axe de progrès, avant l'agrandissement, c'est d'éviter les attentes trop longues aux caisses grâce à l'utilisation d'un matériel plus performant. Le ratio d'un chiffre d'affaire par caisse est de 1,5 millions d'euros annuels. "Je réalise 30 millions d'euros, il me faudrait 20 caisses alors que je n'en dispose que de 14."



Remarquables chefs d'entreprises, intégrés et très ouverts sur le monde extérieur, notamment dans l'aide aux campagnes des plus démunis, Christophe et Elisabeth ont, dès leur arrivée, adhéré aux Réseaux des Entreprises Vertaviennes. Pour eux c'est "échanger pour changer", partager des expériences avec d'autres dirigeants pour grandir et ne pas rester cloîtrés.

"Le REV permet de partager ces richesses réelles et je suis très fier d'y appartenir même si je ne m'implique pas assez, alors que je le souhaiterais de tout cœur."

"Je souhaiterais trouver plus de synergies avec les commerçants du centre ville, alors que le Super U est une locomotive formidable pour le centre bourg.

J'apprécie d'autant plus l'ouverture du REV à leur égard sans discrimination et je souhaite à travers cette démarche les rencontrer prochainement."



## Talent d'or à "l'Ecluse"

**A l'heure où les initiatives gouvernementales ou territoriales se multiplient pour relancer l'apprentissage, le REV a connu parmi ses adhérents, une récente expérience particulièrement réussie de cet enseignement professionnel.**

Le 5 octobre 2005, Aurélie AUDRENE de KERDREL, alors apprentie au restaurant "L'ECLUSE" à VERTOU, a remporté le prix du Meilleur Apprenti de France, catégorie employé de restaurant-arts de la table.

INFO REV a rencontré cette élève apprentie modèle.

Après avoir gagné la médaille d'or Départementale, puis Régionale, Aurélie s'apprête donc à recevoir au Sénat, la médaille d'or Nationale de l'Apprentissage qu'elle a remportée à AUXERRE devant un jury de professeurs et de Meilleurs Ouvriers de France.

Parcours sans faute pour cette toute jeune femme, qui, après la classe de seconde, s'est dirigée "naturellement" vers les métiers de la restauration. Malgré un père "maître d'hôtel à l'armée", rien ne prédestinait Aurélie à cette carrière. Les mises en garde affectueuses de ses parents sur les conditions parfois difficiles de ce métier n'ont pas eu raison de sa détermination, pas plus que les horaires "décalés" qui la privaient de sorties avec ses amis le samedi soir.

Cette réussite personnelle est aussi le fruit d'une rencontre avec Monsieur et Madame JARJAVAIL, propriétaires du restaurant "l'Ecluse", il y a deux ans.

*"Malheureusement, pour beaucoup de professionnels de la restauration, les apprentis sont de la main d'œuvre pas cher, moi j'ai eu beaucoup de chance car j'ai été très entourée et encouragée, sans mon Maître de stage, sans la formidable envie de transmettre ce que j'ai ressenti dans cet établissement, je n'aurais jamais réussi" nous a spontanément déclaré Aurélie.*

Pour le Maître de stage, Gilles JARJAVAIL, il est important de "compromettre l'apprenti même s'il se destine au service, dans tous les métiers du restaurant, de la cave en passant par les achats et la salle bien sûr."

De cet investissement dans l'initiation de l'élève à son métier, le Maître de stage attend en retour une véritable implication et une réelle envie d'apprendre de la part de l'apprenti.

Le restaurateur nous explique que, trop souvent malheureusement, il se trouve face à des apprentis arrivés un peu là par hasard, après une orientation par défaut et surtout "qui ne comprennent pas qu'apprendre son métier se fait de manière lente et progressive, en apprenant la généralité pour arriver à la spécialité ; ils sont impatients, veulent tout savoir tout de suite. Avec Aurélie, au contraire, j'ai tout de suite senti que cet échange indispensable était possible. Elle est volontaire, travailleuse, a conscience qu'à son stade, il faut manier théorie et pratique et elle est à l'écoute des conseils qu'on peut lui donner." On sent de la fierté chez Gilles JARJAVAIL à l'évocation de son apprentie qu'il a accompagnée à son Concours Régional et à côté de laquelle il sera lors de la remise du Prix National au Sénat.

Des rêves et des projets, Aurélie en a plein la tête. Elle entame un nouvel apprentissage chez un étoilé du Michelin, "Le Manoir de la Boulaie" à Haute-Goulaine, en vue de l'obtention d'un bac professionnel, peut-être d'un BTS, "et pourquoi pas, de l'ouverture de son propre restaurant un jour."

Toutes nos félicitations pour cette belle réussite, figure d'exemple pour une branche où 31% des apprentis ne vont pas au bout de leur première année de contrat d'apprentissage !





## ou l'art et la manière d'accompagner la performance durable

Geneviève FREDEVAL...  
Ce nom nous dit quelque chose...  
NOPUS... les choses se précisent...  
C'est une entreprise adhérente du REV.



L'info REV, dans le cadre de la découverte des activités de ses adhérents, souhaitait en savoir un peu plus sur NOPUS, d'où notre rencontre.

Remontons un peu le fil de son histoire...  
D'abord, le nom. Les amateurs de musique y entendront OPUS, les plus sportifs le nom d'un cheval prometteur, mais ça, c'est une autre histoire...  
Geneviève a créé son entreprise il y a un an, mais elle pratique le conseil depuis 1989 en organisation et gestion industrielle.  
Mais encore...

La formation initiale de G. et son premier emploi la destinaient à la recherche en mesures physiques, puis elle se tourne vers l'informatique de gestion. Responsable informatique, elle s'aperçoit des difficultés que les chefs d'entreprises rencontrent pour gérer l'ensemble des données dont ils disposent.

A ce moment de sa carrière, G. voit se préciser son goût pour le conseil et l'accompagnement. Permettre aux personnes qu'elle rencontre de donner leur maximum la passionne.

Dans cet objectif, sa formation n'est pas suffisante à ses yeux. Qu'à cela ne tienne, elle entreprend un cursus de comptabilité, qu'elle complète par un diplôme d'ingénieure en gestion de production !

Quelques années d'exercice de ces différentes fonctions au sein d'entreprises variées lui ont permis d'asseoir ses compétences.

C'est donc tout naturellement que G. a démarré une activité de conseil et de formation auprès d'entreprises de toutes tailles et de tous horizons, mais aussi de services publics. Pour bien comprendre son cœur de métier, laissons lui la parole :

**Info Rev :** A qui votre activité s'adresse-t-elle ?

**Geneviève Fredeval :** A toute entreprise qui, à un moment donné, rencontre des besoins de transformations qu'elle ne se sent pas ou n'est pas en mesure d'opérer seule. C'est le cas en situation de reprise, de transmission, de fusion de plusieurs entreprises ou de montée en puissance de l'activité.

**Info Rev :** En quoi consiste votre démarche ?

**G. F. :** Tour d'abord, elle s'inscrit dans la confiance entre le dirigeant et moi-même. C'est la condition sine qua non pour que notre objectif commun soit réalisable.

Il importe dans un premier temps d'identifier précisément l'entreprise cliente (l'objectif du dirigeant, le métier, les valeurs, les contraintes, l'environnement,...), de cibler clairement le marché qu'elle vise puis de se positionner en fonction de cette démarche initiale.

Il s'agit alors de diagnostiquer les organisations, de formaliser les schémas directeurs des organisations à venir, d'établir des axes d'amélioration et de communiquer avec l'équipe.

Vient ensuite le temps de la mise en œuvre. NOPUS est là pour accompagner le dirigeant dans ses plans d'actions, dans la refonte de l'organisation (pour qu'elle soit plus simple, plus performante, plus réactive), dans son management du changement.

**Info Rev :** Sur quelles durées s'étendent vos interventions ?  
**G. F. :** C'est variable selon les besoins et les projets. Entre 5 jours et 1 ou 2 ans. Le dirigeant peut en effet choisir d'être accompagné sur certains points précis (mise en œuvre de tableaux de bord, structuration des fonctions et aide à la définition des recrutements des cadres, optimisation du processus industriel,...) ou de façon plus globale.

G. F. insiste sur quelques principes essentiels : L'entreprise est constituée à part égale d'hommes, de machines et d'organisations. Ils sont au même titre les leviers de la performance.

Dans cet esprit, il importe de s'appuyer sur des outils simples, universels, opérationnels pour que le saut qu'effectuera l'entreprise vise une **performance durable**.

De la solitude du chef d'entreprise au développement... Pour illustrer ses propos, G. nous confie un exemple de mission en cours de réalisation.

*"Je suis mise en relation avec un chef d'entreprise (artisan de 16 personnes) qui souhaite faire le point sur lui et sa société. Saturé des soucis quotidiens du chef d'entreprise, à 45 ans, il se pose la question : est ce que je continue ou est ce que je vends ?*

*Nous décidons de mener la double réflexion : quel est son devenir professionnel et quel devenir pour sa société ?*

*Pour définir le cap de l'entreprise, nous avons commencé par un audit très complet avec une approche par l'analyse des coûts, une caractérisation de la demande commerciale et de son traitement et enfin une mesure des compétences. Parallèlement, un autre consultant travaillait avec le chef d'entreprise sur ses ambitions, ses valeurs, ses volontés. Nous avons compte tenu de celles-ci, du contexte marché et du potentiel interne actuel et futur pour fixer l'objectif à court terme, à 2 ans et à 7 ans pour une cession dans 10 ans.*

*Nous avons décliné celui-ci en axes de changement. Aujourd'hui nous démarrons le plan d'action à court terme : constitution de l'équipe sur laquelle le dirigeant pourra s'appuyer, revalorisation de la rémunération du dirigeant, suivi des stocks puis gestion de ceux-ci, planification des chantiers, structuration des démarches de prospection, management par la marge."*

NOPUS s'inscrit dans une démarche de réseau au sein du Groupe AXORD. Ce qui constitue une charte de qualité d'une part mais lui permet également de faire appel au cours de ses missions à des consultants spécialisés fiables.

Merci à Geneviève de nous avoir prêté de son temps et longue vie à NOPUS !

**NOPUS**

7, rue des Bruyères - 44120 VERTOU  
Tél. 02 40 04 40 33  
gf.nopus@wanadoo.fr



## La plate-forme d'initiative locale du Pays du Vignoble



L'association, présidée par M. Jean Beauquin, s'est réunie le 4 juillet dernier au Pallet, dans le cadre de son Assemblée Générale.

Née il y a 5 ans, cette association compte aujourd'hui 133 projets aidés, pour la création ou la reprise d'entreprises, via des prêts d'honneur et/ou un accompagnement.

Elle s'intègre dans le réseau national France Initiative Réseau (FIR), présent depuis 20 ans au niveau national, et qui représente 20% des créations d'entreprises, avec l'ambition d'atteindre les 25 à 30%. Ces résultats font du FIR le premier réseau d'aide à la création d'entreprises, hors concours bancaires et aides publiques.

L'association du Pays du Vignoble Nantais s'articule autour de 5 chefs d'entreprises et des banques. En son sein, l'animatrice de l'association suit l'ensemble des dossiers dans la durée, afin d'offrir une plus grande réactivité.

Puis le Centre de Service de Clisson par le biais de la Chambre des Métiers et de la Chambre de Commerce et de l'Industrie, fournissent des informations pour l'examen des dossiers et les orientations à donner.

Il existe donc des partenariats étroits avec le Conseil Général qui finance une partie des activités et crée le lien entre les différents réseaux d'initiatives locaux. Le Conseil Régional participe également au niveau du Pays et étudie une possibilité d'aide à son échelle.

Concrètement, ces aides à la création ou à la reprise d'entreprises se matérialisent par des aides financières et un soutien humain.

Au niveau financier, cela se traduit par l'octroi de prêts d'honneur dont le montant ne peut excéder 7 600 euros, sur une durée ne pouvant excéder 3 ans. Ces prêts à taux 0% visent à apporter le petit plus au démarrage d'une activité. Notamment au niveau des fonds de roulement qui constituent le véritable talon d'Achille de la création d'entreprises.

Au niveau humain, l'association propose un accompagnement des entreprises avec un système de parrainage ou de conseils ponctuels.

Les résultats sont éloquentes : moins de 3,5% de disparition de ces entreprises au cours des 3 premières années de création, contre 30% au niveau national.

Ainsi, 173 500 euros ont été prêtés en 2004, pour un total de 35 dossiers. Cependant, les perspectives pour 2005 font état d'un ralentissement de la demande avec seulement 12 dossiers acceptés au premier semestre.

Afin de pallier ce phénomène, l'association se doit de faire face à de nouveaux enjeux : d'ici 2010, plus de 1000 dirigeants d'entreprises seront concernés par la cessation de leur activité. L'ambition est donc de se positionner sur la reprise d'activités existantes.

Enfin, des aides complémentaires pour les entreprises de 2 à 3 ans, en développement, ont été créées.

Pour en savoir plus sur les aides accordées, contacter le Centre de Service de Clisson (CCI et Chambre des Métiers) au 02 40 54 30 30 ou la Maison des Pays au 02 40 36 09 10.

## 24 juin 2005 : Soirée Karting !



Une quarantaine de personnes se sont retrouvées pour la traditionnelle et sportive soirée karting.

Les photos ne mentent pas, les équipes gagnantes en liesse n'ont pas caché leur joie. Elles ont bien mérité le magnifique trophée !





## Ce n'est pas du cinéma

La bande annonce du samedi soir donne déjà le ton. Seul "Brice" n'a pas fait le déplacement à Vertou pour ce week-end de juin. Plus de 500 personnes assistent ce samedi 11 juin au soir et en avant-première, à la présentation des acteurs des 31 films en compétition. La célèbre montée des marches de la salle Sèvre et Maine, recouverte de son tapis de cérémonie, permet au public présent d'applaudir Robin des Bois, les Bronzés, les Choristes, les Dalton... Les flashes crépitent dans la nuit étoilée, permettant d'immortaliser cette rencontre dans l'album de famille. Le président du jury Maurice Bonnet et ses troupes des Marins d'eau douce, lancent les festivités de la folle soirée et ouvrent la compétition. Chaque équipage présente alors sa chorégraphie sous le regard du Kamel Ouali local, accompagné par la sono du Tropical Musette et les applaudissements des indigènes locaux.

Dimanche matin, les 300 radélistes acteurs de cette superbe production défilent sur leur monture, de la Cantrie, lieu de mise à l'eau, au Parc de la Sèvre. Le public tout au long de la Sèvre et les riverains médusés assistent à cette nouvelle descente, 10<sup>e</sup> du nom, bruyante, colorée et humide pour qui s'approche trop près.

Dimanche midi, le Parc de la Sèvre ressemble à un village de Gaule, avec ses chapiteaux et ses 1000 convives prenant des forces avant la compétition de l'après-midi. Dans le cadre d'un scénario original où règnent chaleur, déshydratation et promiscuité, ces joutes se transforment en une gigantesque bataille navale avec des jeux d'eau, pour le grand plaisir des spectateurs sur les

berges, et au grand dam de la sécurité. Don Camillo arrose les Gendarmes de St-Tropez qui abordent les 3 Mousquetaires, eux-mêmes bloquant le Pont de la Rivière Kwai...

Après le séchage des équipages arrive la remise des prix.

Les gagnants : Chicken Run (DOD), Borsalino (DOD), Titanic (Aron, Blanchard).

Grand prix spécial des participants à Maurice Bonnet et à sa production.

Rendez-vous pour une nouvelle édition les 10 et 11 juin 2006.



## Le site fait peau neuve

*Vous avez peut-être eu le loisir de le constater en allant le consulter. Plus convivial, mieux renseigné et donc plus efficace, il nous permettra d'améliorer notre communication à tous les niveaux.*

*C'est pour la commission qui s'en occupe l'occasion d'actualiser les informations concernant les adhérents.*

*Dans cet objectif, nous demandons aux entreprises adhérentes de remplir le questionnaire intitulé "Réactualiser sa fiche" que vous trouverez sur le site sous la rubrique "Ecrivez-nous".*

### Quelques précisions ...

- La rubrique intitulée "le petit plus de l'entreprise" offre à chacun la possibilité de s'exprimer sur une ou plusieurs spécificités.
- Chacun sélectionne dans le choix de statuts proposés celui qui convient le mieux à son activité.
- Une ou deux photos peuvent trouver leur place dans chaque fiche, l'une présentant le dirigeant et l'autre les locaux ou l'équipe par exemple.

En passant... si vous avez égaré le mot de passe vous permettant d'accéder aux données des entreprises, contactez [Annie GUIRRIEC](#) au 02 40 34 14 20.

Si vous rencontrez quelque problème que ce soit dans la rédaction de ce formulaire, n'hésitez pas à joindre [Laurence TAUDIERE](#) au 02 28 21 15 02.

La Commission Communication vous proposera une présentation de la nouvelle formule retenue pour le site à l'occasion de la prochaine **Assemblée Générale - le jeudi 16 mars 2006**. N'hésitez pas à poser des questions ce jour-là !



## Rencontre avec la municipalité le 6 octobre

*Monsieur le Maire de Vertou, Laurent DEJOIE, a souhaité rencontrer et échanger avec le Bureau du REV lors d'un déjeuner débat au Restaurant L'ÉCLUSE de notre ami et adhérent de toujours Gilles JARJAVAIL.*



Moment très convivial avec la Municipalité représentée par le premier élu, Marianne LOREAU 1<sup>er</sup> adjointe, et Bernard de RAYMOND adjoint aux affaires économiques.

Nous avons présenté à la demande du Maire, l'organisation de notre réseau, sa représentativité en terme de grandeur d'entreprise, et l'ensemble de sa logistique. Il nous a confié la fierté pour la Commune d'un tel réseau représentant une très grande partie du tissu économique reconnu comme l'un des plus dynamiques de l'agglomération Nantaise.

Nous avons abordé ensemble plusieurs sujets :

- la nécessité de collaborer encore plus par des rencontres régulières en y associant le pôle de proximité.
- la nécessité d'échanges réciproques d'informations sur les nouvelles entreprises s'installant sur Vertou, les terrains disponibles, les locations de bâtiments à vocation industrielle ou tertiaire.
- l'embellissement du Parc Industriel.
- l'aménagement de la route de Clisson et notre souhait de participer comme acteur privilégié aux projets d'amélioration de cet axe routier.

- notre réflexion sur les besoins des entreprises concernant la pépinière d'entreprises, le restaurant d'entreprise, la crèche et/ou halte-garderie, demandant une enquête près des salariés de nos sociétés.
- la continuelle difficulté rencontrée avec les gens du voyage et la nécessité d'emplacements réservés à cette population "nomade sédentaire". Nous sommes tous conscients malheureusement que ces emplacements dédiés ne remédieront pas totalement à la problématique de cohabitation, mais la commune aura fait un grand pas vers eux.
- les nouvelles infrastructures comme la nouvelle caserne des pompiers, la gendarmerie, la zone parc environnementale, le nouveau collège, la future ligne 4 des transports publics, horizon 2006.

Tous ces sujets abordés ont été au niveau des échanges très fructueux, avec une volonté certaine de la Mairie d'une collaboration étroite.

Enfin, Laurent DEJOIE a proposé aux adhérents du REV de venir découvrir très prochainement la maison commune et d'échanger avec les différents cadres et chefs de service sur leurs missions respectives.

## Report de la soirée "Image d'entreprise" du 24 novembre

Construire sa communication, développer son image pour se faire connaître et reconnaître : tels sont des enjeux importants pour toutes les entreprises.

Au cours d'une soirée spéciale mettant en scène plusieurs entreprises du REV, nous voulons regarder et entendre les responsables s'exprimer sur les outils qu'ils ont choisi et expliquer comment ils conçoivent ceux-ci : logos, sites Internet, distribution de publicités papier, vitrines, spots radio sont autant de moyens qu'utilisent les entreprises de Vertou, que nous vous inviterons à venir découvrir. Cette soirée, initialement prévue le 24 novembre, devait se poursuivre par l'intervention de Dominique Dambert, journaliste de l'émission de France Inter "Rue des entrepreneurs". Celle-ci ne pourra finalement pas être disponible le 24 novembre, ce qui nous contraint à reporter la soirée au printemps, à une date qui sera en accord avec elle.

## Dates à retenir



2, rue du Pas d'Ane - 44120 Vertou  
Tél. 02 40 34 14 20  
Fax 02 40 03 31 79  
e-mail : asso.rev@easyconnect.fr

⚠ site : [www.rev.asso.fr](http://www.rev.asso.fr)

Mercredi 14 décembre 2005

Soirée "Minibolides"

Judi 19 janvier 2006 à 18 h 30

Visite de la Mairie de Vertou

Judi 26 janvier 2006

Soirée La Cloche

Judi 9 février 2006

Accueil des nouveaux adhérents au Laurier Fleuri

Judi 16 mars 2006 à 18 h 30

Assemblée Générale

Printemps 2006

Soirée Image

Courant 2006

Visite AIRBUS

Courant 2006

Visite de la BN



## Commission Action

*L'Info REV a souhaité que dans son contenu, une rubrique sur chaque commission ait lieu dans les prochains numéros. Cette démarche a pour objectif de mieux approcher le travail réalisé et de susciter des "vocations" en tant que membre de celles-ci. La première commission choisie est celle de l'Action.*

**SA REPRÉSENTATION ACTUELLE** est constituée des 7 membres suivants :

- **Patrick BOQUIEN** :  
PDG des établissements FILLAUD et responsable actuel de la commission.
- **Michel BARBEAU** :  
Gérant de la Société FIDEA FLP NANTES.
- **Guy BROCHARD** :  
PDG des établissements TALLINEAU - TRINOME.
- **Benoît COUTEAU** :  
Président de la Société de négoce DFC2.
- **Alexandre CRESPEL** :  
Directeur de l'Agence Energie MAINGUY.
- **Olivier DAVID** :  
Directeur des Ressources Humaines de la BISCUITERIE NANTAISE.
- **Xavier PAYEN de la GARANDERIE** :  
Gérant de la Société STIFF SARL.

### SON RÔLE :

Réflexions et force de proposition pour le Conseil d'Administration du REV, axées sur les besoins collectifs des entreprises adhérentes. Les sujets sont entérinés par le Bureau qui avalise les actions à mener.

### SA MISSION :

Elle est de deux ordres : Interne au Réseau et externe près des instances publiques (Municipalité, Pôle de proximité urbaine), fédérative (Membre de droit de la fédération Entrepre'Nantes), des chambres consulaires (Chambre de Commerce et d'Industrie de Nantes / St-Nazaire, Chambre des Métiers), associative, dans une participation active dans d'autres réseaux comme le Groupe Alliance et le Syndicat du Pays du Vignoble...

### ACTIONS INTERNES :

- Elles sont de plusieurs ordres :
- Sécurité des biens et des personnes de nos entreprises.
  - Aide aux jeunes créateurs d'entreprises ou entreprises ayant des besoins en terme :
    - de moyens matériel,
    - de formation possible intra réseau,
    - de ressources d'emploi partiel ou à temps plein.

### ACTIONS EXTERNES :

- Aménagement de stationnement et nécessité de parkings.
- Amélioration de la signalétique.
- Plan d'accès pour les fournisseurs.
- Réfection de certaines voies très abîmées.
- Réfection de berceaux à l'entrée de chaque entreprise.
- Régulation des flux routiers par des limiteurs de vitesse.
- Entretien et embellissement du Parc Industriel de la Vertonne.
- Problématique de l'environnement (déchets, nuisances sonores).
- Les transports en commun.
- Développement de zones d'activités indispensables aujourd'hui.

Afin de mieux comprendre vos attentes, nous n'hésitons pas à faire appel à des écoles qui dans le cadre scolaire, mènent des enquêtes ciblées que nous élaborons ensemble.

Si un jour, vous êtes appelés par ces jeunes BTS Force de Vente ou Action Commerciale sur ce type d'enquête, nous souhaitons que vous leur fassiez bon accueil.

### LES PROJETS DE DEMAIN :

Réflexion avec tous les acteurs économiques sur :

- La nécessité avérée d'une pépinière d'entreprises.
- Le besoin d'un restaurant d'entreprises.
- L'utilité d'une halte garderie ou crèche pour les enfants des salariés.



Ces trois gros chantiers très intéressants demandent un travail de partenariat avec les instances précitées et d'augmenter le nombre de membres de cette commission.

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous rapprocher de notre secrétariat qui vous donnera les coordonnées pour joindre le responsable ou l'un des membres.

## Les rendez-vous de l'économie

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Nantes – Saint-Nazaire (CCI), la Chambre des Métiers (CMA) et la Chambre d'Agriculture de Loire-Atlantique vous invitent à partager leurs visions de notre territoire avec témoignages, films et tables rondes, suivi d'un dîner.

**Le jeudi 17 novembre 2005 à 18h30, à la Cité des Congrès - NANTES.**

Soyez nombreux à cette rencontre, pour échanger sur l'avenir de notre département pour les dix prochaines années.

Alexandre CRESPEL

## Visites d'entreprises



Suite de la visite de Tallineau dans le prochain REV Info

## Avis aux amateurs

*La commission animation propose de vous aider à construire la visite de votre entreprise. La visite d'entreprise est parmi l'ensemble des animations du REV, l'une de celles qui recueille le plus de succès. Pourtant nous souhaitons apporter un nouveau souffle à ces manifestations. Si vous souhaitez faire découvrir votre entreprise aux adhérents, faites-le nous savoir car nous sommes prêts à étudier avec vous les modalités de cette visite. Sachez qu'il n'y a pas que la visite d'entreprises ayant des locaux qui soit possible !*



*Dans le passé nous avons organisé la découverte d'entreprises de service qui pensent parfois avoir peu de choses spectaculaires à montrer : nous pouvons imaginer rassembler au cours d'une soirée deux entreprises qui peuvent se montrer complémentaires. Ce type d'initiative est l'un des moyens de communication les plus simples que vous puissiez envisager.*

Une date est disponible au mois de février 2006 pour une visite : avis aux amateurs ! N'hésitez pas à contacter la Commission Animation.

## "Boîte à idées"

*Comme vous le savez, le R.E.V. a déjà organisé de nombreuses soirées à thèmes : "sécurité" "emploi et situation de handicap", "sport et sponsoring", "RH+ et DIF",... et prépare un débat autour de la "communication par l'image".*

*Soucieux de répondre au mieux aux préoccupations de vos entreprises petites ou grandes, nous vous proposons, par l'envoi du coupon ci-dessous, de nous faire part des sujets que vous souhaiteriez voir plus particulièrement aborder au cours de soirées ou formations.*

La Commission Animation



SOCIÉTÉ .....

TYPES D'INFORMATIONS ET D'ANIMATIONS SOUHAITÉES :

Exemples : sensibilisation à l'informatique, gestion du personnel, temps partagé,.....

.....

.....

.....

.....

SUJETS SOUHAITÉS :

.....

.....

.....

.....

PERSONNE A CONTACTER : .....

Retour pour le 1<sup>er</sup> décembre 2005 à :

TSAR Fax n° 02 40 03 31 79 - e-mail asso.rev@easyconnect.fr