

Accueil réunion du bureau à 18h45 au Restaurant le Comptoir Gourmand à Salives.

Présents :

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| - Bernard PERNOT | - Francis MICHELIN |
| - Thierry HENRIOT | - Pascal BRUNELLI |
| - Denis AMACHER | - Frédérick LANOIR |
| - Alain LAMBERT | - Jean-Philippe VOYAT |
| - Thomas LALLOUETTE | - Sébastien RISO |

Excusé (e) (s):

- | | |
|--------------------|------------------|
| - Michel DROUIN | - Gaël BRONDEAU |
| - Bruno BLANCHO | - Céline SOBOLE |
| - Philippe MORTIER | - Xavier PIRODDI |

Ordre du jour

- **Avant-propos**
- **Situation face au COVID-19**
- **Programme manifestations 2020**
- **Divers Club**
- **Infos Pays, CCI**

Avant-propos

Présentation du Comptoir Gourmand et de Clotilde, la propriétaire et cheffe, nouvelle adhérente et qui nous accueille pour cette réunion de conseil.

➤ **Debriefing de la situation des derniers mois et actuelle**

Chacun a vécu différemment le confinement et la reprise de l'activité (en différé en fonction du secteur). Il serait intéressant de faire un tour de table pour commencer la réunion afin que chacun expose son expérience (comment a été vécu la fin du confinement après la réunion visio, comment s'est déroulée la reprise, comment la situation a évoluée depuis...).

Vécu et ressenti différent pour chaque personne autour de la table. Certains ont pu « profiter » du calme lié au confinement pour se mettre à jour sur certains chantiers ou dossiers, et parfois

de commencer à préparer des projets qui étaient dans les cartons depuis un certain temps. Pour quelques-uns c'était un arrêt complet de l'activité, pour d'autres cela n'a rien changé. En fonction des secteurs d'activité les expériences des membres du Bureau, mais aussi des membres du Club ayant été contactés, ont été totalement différentes. Quelques entreprises ont vu leur chiffre d'affaire s'écrouler, pour d'autres il a presque augmenté. La reprise est totalement différente selon les secteurs également. Il est possible de constater que certains plannings sont bien remplis pour les mois à venir, pour d'autres un peu moi, et pour d'autres encore c'est l'incertitude et la « navigation à vue », au fil de l'eau.

Au niveau des adhérents :

- Alain Royer de Colaiacovo (Les Lilas Blancs) est débordé depuis la reprise. Il est en vacances cette semaine, mais l'activité est intense depuis la reprise pour rattraper le retard (j'ai eu sa fille qui est aussi sa secrétaire au téléphone).
- Lucile Duthu de CAPI CONSULT a une activité très calme pour le moment, son secteur n'est pas forcément « prioritaire » aux yeux des entreprises et donc l'activité a été arrêtée pendant le confinement et pour le moment c'est très calme, elle n'est pas beaucoup sollicitée.
- Pascal Tatigny de l'EARL De La Croisotte de par son activité n'a pas arrêté durant le confinement, la production a suivi son cours, et comme le secteur de l'alimentaire a été très sollicité durant le confinement, l'activité s'est bien portée. Les visites d'exploitation ont été suspendues mais ont repris, et la production continue à un rythme normal. Un petit déjeuner est prévu le 10 septembre sur son exploitation, une communication sera envoyée aux adhérents afin d'avoir le temps d'organiser la matinée.
- Frédéric Boucherot de la SARL Boucherot a arrêté son activité pendant environ 2 semaines afin de voir comment évoluait la situation et quelles étaient les directives du gouvernement. Ensuite reprise de l'activité, surtout des dépannages et quelques autres chantiers à finir ou non habités avec son fils, les deux salariés étant à risques, ils ont été au chômage partiel jusqu'au 1^{er} mai. Pouvoir continuer les chantiers à deux durant le confinement a permis de limiter les pertes.
- Elizabeth Scheinder de Blond Vénitien a arrêté totalement pendant deux mois. Reprise le 11 mai et les 3 premières semaines ont été très intenses avec beaucoup d'heures effectuées par ses salariées et elle-même. Le rythme du début de reprise a permis de rattraper environ 1 mois de chiffre d'affaires ce qui est très bien. Elle a pu bénéficier des aides de l'état et de la part des caisses de retraite. Elle a fait une demande de PGE mais finalement elle aurait pu s'en passer grâce à la bonne reprise au mois de mai. Depuis environ 2 semaines le planning est très calme (anormalement calme comme elle me l'a indiqué), mais c'est pareil pour tous les coiffeurs au niveau national. Ils espèrent qu'avec l'été cela va se remplir de nouveau. Du fait de la taille du salon, les 4m2 pour chaque

cliente ont parfois été problématiques mais cela devrait bientôt passer à 1m entre chaque cliente, ce qui sera plus facile à gérer.

- Anne-Laure OPRANDI d'Entreplumes n'a pas vu son activité impactée par le confinement. Les deux seuls changements ont été qu'il y a un client avec qui la collaboration a été suspendue pendant le confinement (mais repris depuis), et un autre qu'elle devait voir tout de même une fois par semaine (et avec qui les choses sont revenues à la « normale ». Elle a même eu encore plus d'activité car un client a vu ses secrétaires, comptables et autres collaborateurs en chômage partiel et lui a donc demandé de les remplacer le temps du confinement, ce qui lui a engendré beaucoup plus de travail. Elle n'a donc jamais arrêté de toute la période. Elle a demandé l'aide de l'Etat uniquement en mars car les mois suivants du fait de l'activité elle n'a pas eu besoin d'y avoir recours.
- Frédéric MARCOUYOUX d'Escargot Bourguignon du fait de son entreprise agricole a continué de s'occuper des escargots et activités annexes. Grâce à la diversification depuis quelques années (sorbets, champignons mais aussi miel maintenant), il a pu continuer à avoir une petite activité durant le confinement. Pour le moment l'impact pour lui n'est pas immense car du fait de la saisonnalité de son activité, le plus gros de la période de l'année est à partir de novembre, mais surtout décembre avec les fêtes (80% du chiffre d'affaire environ), mais il a également un peu de ventes durant le printemps et l'été (visites, foires...). Il y a un impact commercial assez modéré pour le moment (en dehors de Noël, il fonctionne assez bien grâce aux repas et apéritifs organisés aux beaux jours, sauf qu'avec le confinement il n'y en avait plus). Du fait de l'arrêt des restaurants et des visites de groupes scolaires, le chiffre d'affaire des mois de mars, avril et mai a chuté de 50%, de plus les ventes au magasin ont été de presque 0, car les gens ne se déplaçaient pas pour venir acheter directement sur l'exploitation. Une partie du manque a gagné du fait de l'arrêt des marchés qu'ils font a été compensée par le drive du marché fermier sur lequel il est inscrit. Le plus gros manque a été lié à la restauration mais les commandes reprennent depuis cette semaine. Les aides perçues ont permis de compenser le manque a gagné pendant les derniers mois, et n'ayant que des salariés saisonniers, il n'y avait aucun contrat en cours au moment du confinement et n'a donc pas eu à gérer la mise en place du chômage partiel. Pour le moment même si techniquement les visites peuvent reprendre, il n'y a pas de demande, et les groupes scolaires ne reviendront pas avant l'année prochaine. Son inquiétude est surtout pour les mois à venir, car il ne va plus y avoir d'aide de l'Etat à partir du mois prochain, cependant toutes les foires et marchés nocturnes auxquels il participe sont annulées, ou risquent de l'être alors que cela représente une très grosse partie de son chiffre de l'été (en plus des visites et ventes sur l'exploitation). En plus d'une crainte sur l'été, la fin des aides et peut être l'absence de touristes, il y a une appréhension concernant la fin de l'année, car s'il y a une rechute en automne et que les fêtes de fin d'année et les marchés de Noël sont annulés ou restreints, les pertes seraient alors beaucoup plus grandes et il pense qu'une remise en question de l'activité serait possible, peut-être pas une fermeture, mais à tout le moins un changement dans l'activité de l'exploitation.

- Pierre ATTHIAS de Tactill a vu son activité s'arrêter net avec le confinement. Pour lui la situation n'est pas dramatique car il touche une retraite confortable et la photographie est une activité supplémentaire, mais du fait du contexte sanitaire et financier actuel, il n'a plus aucune séance en événementiel prévue. Il a des mariages de prévus pour cet été (et même déjà pour 2021 et 2022), mais ce ne sont pas des gros clients et cela ne représente pas le principal de son activité. Du fait de l'arrêt des séances, il essaye d'anticiper sur d'autres choses comme le renouvellement de son site internet ou encore l'amélioration de sa pub (même si c'est à moindre frais car il n'y a pas de rentrées d'argent pour le moment au niveau de son activité). Il a fait le choix de ne pas demander d'aide de l'Etat car il a un trop petit chiffre d'affaire et que cela lui demanderait plus de temps à faire des démarches que de rendement. Son plus gros client est le CHU de Dijon, mais avec la situation actuelle, il ne va plus être possible d'y intervenir pendant encore au moins plusieurs mois car les personnes extérieures ne sont pas autorisées si ce n'est pas nécessaire. Il travaille donc en ce moment principalement en interne afin de chercher à proposer de nouvelles offres dans les mois à venir et reste positif. Pour lui sa situation est correcte car il a sa retraite tous les mois, mais elle reflète la situation générale des photographes de France qui sont à l'arrêt complet depuis plusieurs mois et qui ne vont pas reprendre une activité normale avant encore plusieurs autres.
- Sébastien ZENDER du Cabinet BAILLY (AXA) m'a indiqué qu'ils avaient eu recours au chômage partiel durant le confinement. Même si les contrats déjà conclus avant cette période ont permis de continuer à percevoir de l'argent durant toute la période, le nombre de contrats qui n'ont pas été signés est important et ne pourra jamais être compensé, il est donc difficile d'estimer la perte réelle même si elle est assez importante. Continuité de suivi des dossiers et clients par télétravail.

Programme de manifestations 2020

Manifestations passées :

- **Judi 12 mars** à 08h00 à Selongey : petit déjeuner d'entreprise chez ALU 21.
- **Vendredi 05, jeudi 11 et vendredi 12 juin** : formations de recyclage SST.

Manifestations deuxième semestre 2020 :

Petit déjeuner découverte d'entreprise	
Découverte de l'EARL De La Croisotte à Chaignay	Le jeudi 10 septembre 2020
Formations SST	
Initiale SST	Les 2 et 3 juillet à Selongey COMPLET

Initiale SST	Les 22 et 23 juillet à Selongey RESTE 4 PLACES
Initiale SST	Les 9 et 10 septembre (lieu non déterminé) RESTE 6 PLACES
Initiale SST	Les 12 et 13 novembre (lieu non déterminé) RESTE 3 PLACES

Une session de formation SST initiale aura lieu au mois de septembre pour les salariés de la COVATI qui étaient inscrits à la session d'avril.

Possibilités de manifestations 2020 :

Réunion d'information	Visite d'entreprise	Petits déjeuners
Co-animation Lucile DUTHU et Jérémie CLAIROTTE : La sécurité au travail : la réglementation et les EPI	Voir propositions ci-dessous	IA-Drone Technologie (cf. questionnaire)
		Le Conservateur
		Alentour

Lucile DUTHU est toujours intéressée pour coanimer la réunion (mais indisponible à partir de mi-novembre) Il avait été évoqué de faire un petit déjeuner à l'entreprise Myral lors d'une réunion précédente, cependant Sylvain BONNOT m'a indiqué être trop débordé actuellement pour participer à des manifestations du Club.

Il pourrait être envisagé d'organiser une soirée au quillier d'Is Sur Tille avec l'Entente Commerciale Issoise comme cela a été fait il y a quelques années. Proposer à leur association de se joindre à nous pour un repas et ensuite faire un concours de quilles entre les deux associations.

Jean-Philippe VOYAT propose de faire une soirée « les entrepreneurs ont du talent » durant laquelle, chaque entrepreneur pourrait présenter l'un de ses talents caché (chant, danse, magie, instrument de musique...). L'idée est de découvrir et faire connaissance des entrepreneurs d'une autre façon, en découvrant une nouvelle facette de chacun des participants. Le tout autour d'une soirée repas (pourquoi pas louer une salle possédant une estrade pour que chacun puisse faire sa représentation et organiser en même temps un buffet chaud et froid en faisant appel aux adhérents qui sont dans ce secteur d'activité, essayer d'en trouver des extérieurs, et pourquoi pas également ouvrir cette soirée à des non membres du Club).

Suite à différentes propositions d'animations, Thomas LALOUETTE propose que pour la prochaine AG une journée complète soit organisée avant, afin de faire venir plus de participants et fédérer plus de monde pour participer à la réunion d'AG. Organiser une journée découverte des entreprises et dégustation de produits du terroir peut être envisagée, pour finir la journée sur la réunion. Peut être qu'il y aurait plus de participants à la réunion en fin de journée si un événement plus convivial et de découverte est organisé toute la journée. Les

différentes personnes viendraient pour d'abord une découverte des entreprises et des produits du terroir pour ensuite participer à l'AG car étant sur place, au lieu de « simplement » venir à la réunion, qui peut avoir un côté plus rébarbatif. Il pourrait donc être très intéressant d'organiser l'AG sur une journée complète.

Il a également été évoqué l'idée de faire une journée « stands » pour que toutes les entreprises qui n'ont pas l'occasion de recevoir du public chez elles du fait de leur activité (travaux dans le TP, bâtiment par exemple) puisse avoir l'occasion de se présenter à un maximum de potentiels futurs clients en recherches (ou non) d'entreprises selon leurs besoins. Essayer d'organiser cela en extérieur mais avec possibilité de repli en cas de mauvais temps dans une salle, afin que cela soit convivial. Y convier également les salariés des entreprises et leurs familles pour que cela soit convivial et que chacun se sente investi dans cet événement. Pourquoi ne pas proposer également des activités pour les enfants, pour les occuper, leur faire éventuellement découvrir certains métiers de manière ludique. Il faudrait inviter à cette journée un maximum de personnes, et éventuellement aussi les élus du territoire.

Il a également été soulevé l'idée qu'il pourrait être intéressant de proposer des manifestations où sont conviés les salariés et familles des entreprises membres du Club, car même si c'est une association de chefs d'entreprises, c'est aussi par eux que ces dernières existent et par leur travail, et les fédérer pourrait être une bonne idée.

Jean-Philippe VOYAT a également émis l'idée de faire une « soirée des élus » pendant laquelle seraient conviés tous les élus du territoire afin que les entreprises membres du Club puissent se présenter, présenter leur activité, leurs compétences ou spécialités éventuelles en quelques minutes. Il a été soulevé par plusieurs membres que souvent les élus, lorsqu'ils planifient des travaux pour la commune notamment, ne pensent pas forcément local et font appel soit par habitude, par réseau ou toute autre raison à des entreprises qui sont parfois dans d'autres départements, parfois éloignés, alors qu'au niveau local il y a beaucoup d'entreprises compétentes qui pourraient être choisies pour effectuer ces différents travaux.

Quelques idées de l'animatrice :

- Faire une soirée repas avec activité (ex : au quillier d'Is Sur Tille en 2013, Kart en 2010) afin que les membres du Club puissent se retrouver de manière conviviale et en dehors d'une réunion pour pouvoir échanger d'une autre manière. Mais peut-être plus en 2021 du fait des règles sanitaires pour le moment. *Idee à retenir et à lier avec la soirée éventuelle avec l'association Par'Is*
- Envoyer de nouveau tous les mois (fait il y a plusieurs années) un formulaire de proposition d'entraide.

- Organiser en fin d'année une soirée terroir avec des produits et des producteurs locaux pour une rencontre avec des adhérents mais peut être également ouverte au public. *Idee à retenir et pourquoi pas lier avec l'AG pour en faire une journée complète*
- Faire des rendez-vous individuels avec des entreprises (essayer d'en faire au moins une par secteur) afin de discuter des mois qui viennent de s'écouler, des difficultés potentielles rencontrées, des attentes envers le Club, des activités et autres suggestions d'évolution. Cela a déjà été fait, mais il peut être intéressant de recommencer. *Animatrice peut également le faire seule et utiliser l'excuse de la présentation suite à son arrivée en mars pour les entreprises plus frileuses à l'idée d'un rendez-vous.*
- Organiser une bourse aux matériels (peut être mieux de le faire en 2021 mais commencer à prospecter et organiser) dont Charles BARRIERE avait fait la proposition.
- Diffuser aux adhérents un tableau d'offres d'emploi à diffuser aux membres ou entrer en contact avec Pôle Emploi ou trouver d'autres solutions afin d'aider les entreprises qui en ont besoin à trouver des candidats aux postes à pourvoir.
- Organiser une sortie découverte sur une journée.

Le problème majeur est qu'avec les règles sanitaires, de distanciation sociale et l'appréhension de beaucoup de personnes, les idées seront difficiles à mettre en place pour le moment.

Même s'il est vrai que la situation et les règles actuelles ne sont pas des plus propices, il faut tout de même essayer d'anticiper les choses et commencer à prévoir des manifestations, quand bien même elles devraient finalement être reportées. Il faut agir et être réactifs malgré la situation et ne pas commencer à organiser des événements une fois que la situation sanitaire aura changée, car cela décalerait de plusieurs mois ce qui peut être fait. Commencer à réfléchir et s'organiser dès maintenant afin d'être prêts quand le moment sera venu de mettre en œuvre concrètement les différents projets.

Idées de visites issues du questionnaire aux adhérents :

- Entreprises territoriales (Dijon/Langres)
- Seb
- Cordier
- Nouveau bâtiment du CEA
- Verrerie
- Tuilerie (*déjà fait récemment*)
- Centrale nucléaire/parc éolien
- Fabricant de vélos électriques (SEB, Lapierre)
- Conserverie
- Cavage (truffes) car annulé l'année dernière

- Essilor à Dijon
- Fabrication alimentaire : moutarde, cassis
- Alentour (proposé par Mme WROBLESKI) *sera fait en fin d'année (octobre/novembre) une fois que leur premier maison-témoin sera terminée.*

Idées issues du questionnaire aux adhérents :

- Faire une réunion d'information sur le thème de l'épargne retraite et/ou de l'organisation de son patrimoine.
- Faire une conférence thématique par des intervenants régionaux par trimestre.
- Faire un salon annuel des entreprises et de l'emploi ouvert à tous les publics. *Rejoint un peu l'idée de faire une journée « stands » pour présenter les entreprises, qui pourraient en même temps diffuser les offres d'emplois. Cela pourrait même fédérer encore plus de monde sur la journée.*
- Ouvrir les réunions à thème à un public plus large. *Tout le monde semble d'accord sur cette idée.*
- Visite des adhérents par l'animatrice : créer du lien en faisant une à deux visites par semaine et faire un compte rendu à diffuser aux membres. *Idée semble également intéressante.*
- Réunions sur des thèmes d'actualité (nouvelles réglementations) et sur des thèmes spécifiques dont les adhérents sont des spécialistes (notaire, comptable...).
- Faire un listing complet et détaillé des adhérents, leur activité, leur contact afin de le diffuser à tous les membres du Club. Parfois les adhérents ne se connaissent pas forcément très bien (nouveaux arrivants, pas l'occasion de se croiser pendant les activités et manifestations organisées par le Club), et en cas de besoin, grâce à la liste des adhérents si l'un d'entre eux a besoin de faire des travaux ou de conseils par exemple, il ferait appel en priorité à des membres du Club afin de maintenir l'esprit d'équipe. *Idée pouvant être développée.*
- Etablir une liste à faire valider par quelques membres du Club ne faisant pas partie du bureau des activités qui pourraient être proposées afin d'avoir un premier aperçu de l'engouement pour la sortie, afin d'éviter de se retrouver avec seulement 3 ou 4 personnes intéressées.
- Créer une cellule d'écoute et de dialogue pour une aide individuelle des membres en ayant besoin, le tout en faisant signer une charte de confidentialité.

- Changer le jour de la semaine durant lequel ont lieu les activités du Club (pas toujours le mardi).

➤ Divers club

1. Evolution des projets évoqués à la réunion de mars

Il avait été proposé :

- Organiser une réunion sur la protection des données (Déjà fait en novembre 2018, moins d'une dizaine de participants). *Monsieur RISO a des supports qu'il peut mettre à disposition au besoin.*
- Aider des entreprises à soumissionner aux marchés publics car il préside la Commission d'appels d'offres du Conseil Départemental. *La commission relations élus/collectivités se propose de rencontrer Monsieur BARRIERE pour en discuter.*
- Partager l'animation des réunions du Conseil d'Administration entre le Président et des membres volontaires (nécessité de pouvoir faire une réunion préparatoire en amont).
- « Suite aux éditions du Rallye en 2019, et afin de répondre aux problématiques de recrutement des entreprises qui n'ont pas réussi à pourvoir leurs postes, un partenariat serait possible avec l'antenne de la Mission Locale d'Is sur Tille pour mener un projet expérimental. Il s'agirait de proposer à des jeunes n'ayant pas de projet professionnel défini d'effectuer des périodes de stage dans diverses entreprises pour tester des métiers afin soit de reprendre une formation, soit de signer un contrat. Ces périodes d'immersion seraient filmées dans le but de réaliser des films de promotion des métiers et des entreprises locales qui seraient diffusés sur le Facebook du Club.
Objectifs :
 - Aider des jeunes à trouver un projet professionnel
 - Mettre en avant différemment les métiers en tension : approche compétence, utilisation d'outils numériques et des réseaux sociaux
 - S'inscrire dans une démarche inédite pour valoriser les actions du Club. »*Pour info, la DIRECCTE présentera les actions financées avec les crédits de revitalisations de la SEB dont les bilans des Rallyes des entreprises lors d'une réunion prévue le 23 mars.*
- Intervention d'Emmanuel BOURGUIGNON (prestation à 200€ négociée par Monsieur MORTIER). Thème et date à définir.

Ces points n'ont pas été abordés.

2. Point cotisations

A ce jour, 52 entreprises ont renouvelé leur adhésion pour 2020 et 1 entreprise a rejoint le Club (Comptoir Gourmand).

Le Club perd de plus en plus d'adhérents, il faut donc réagir vite afin de trouver de nouvelles entreprises et développer la taille du Club pour qu'il s'impose de lui-même comme faisant partie du paysage du territoire et que son impact soit plus important. Augmenter le nombre d'adhérents, les événements organisés, la communication du Club va permettre au fur et à mesure du temps que le « poids » du Club le rende presque indispensable et suscite de l'intérêt même sur des territoires plus éloignés et qu'il devienne un modèle pour d'autres clubs d'entrepreneurs qui verraient le nôtre comme prospère, ayant de l'impact et de l'importance du le territoire, qui organise des événements réguliers, importants, conviviaux, et qui fédère beaucoup de personnes. Il ne faut pas laisser le Club s'essouffler et réagir dès maintenant pour lancer une nouvelle dynamique.

3. Démarchage de nouveaux adhérents

Un tour des commerçants de Selongey a récemment été fait afin de prospecter pour de nouveaux adhérents et le constat est le suivant : bien souvent le Club Entreprendre n'est pas du tout connu, et peu de personnes semblaient intéressées pour nous rejoindre, soit à cause de l'argent en raison de la crise actuelle, soit parce que le chef d'entreprise n'est pas intéressé(e). Il faut établir une stratégie afin d'essayer de faire adhérer de manière efficace des entreprises. Soit en organisant des sessions de démarchage en « porte à porte » avec l'animatrice et un chef d'entreprise membre du Club, soit par le biais d'un « parrainage », que les membres essayent de parler du Club aux d'autres entreprises dont ils sont proches. Une plaquette expliquant « ce qu'est le Club Entreprendre, ce que nous faisons, pourquoi nous le faisons et qui en fait partie » a été mise à jour et peut être diffusée un maximum afin que les potentiels futurs membres puissent comprendre facilement quel serait leur intérêt d'adhérer.

Il peut aussi être envisagé de recontacter certains anciens membres qui ne le sont plus (ceux encore en activité), afin de leur demander s'ils peuvent être tentés de revenir dans le Club.

Il faut retravailler la plaquette de présentation du Club pour que celle-ci explique au mieux le Club et ses objectifs. Il peut être demandé à Pascal BRUNELLI d'essayer de rendre la plaquette plus attractive à l'œil, ce qui aide à susciter l'intérêt des personnes plus facilement qu'un explicatif monotone.

En allant visiter les entreprises déjà membres, l'animatrice pourra s'arrêter en chemin pour démarcher de nouveaux membres (ou inversement) et se présenter plutôt que de simplement appeler ou envoyer des mails. Le présentiel est important et aller directement à la rencontre des gens aura plus d'impact. C'est également pour cela qu'il est important d'organiser au plus vite des événements concrets, car les actes ont plus d'impact que les paroles, et les membres actuels et futurs seront plus intéressés par un Club qui a des actions concrètes, avec des dates



à noter dans l'agenda, plutôt que de simples idées évoquées en réunion mais qui n'aboutissent à rien.

4. Actisud 52

Sébastien ZENDER, animateur du Club Actisud 52 a indiqué que durant le confinement, une panique s'était installée parmi les membres du Club quant à la situation, l'avenir des entreprises, ce qui allait être mis en place, les suites dans les mois à venir... Depuis la reprise le 11 mai, il n'a plus aucunes nouvelles ou presque des adhérents. Rares sont ceux qui lui répondent et il n'a pas beaucoup de retours de leur part. La plupart sont débordés et donc laisse le Club de côté car n'est pas vital à leur activité et peu attendre pour le moment.

Thierry HENRIOT nous précise que ce qui est ressenti chez ACTISU 52 est représentatif de nombreux Clubs de chefs d'entreprises et ce qui a été évoqué lors de la réunion RECO du 24 juin.

➤ Infos CCI, Pays ...

	Réunion RECO a eu lieu le 24 juin
	

➤ Parole aux membres

Michel Drouin voulait soumettre l'idée de mettre sur la page Facebook plus d'événement, par exemple l'indiquer quand il y a une réunion du bureau afin que les membres qui le souhaite puissent faire remonter des informations ou des questions pour que cela soit discuté pendant la réunion.

Différentes propositions ont été faites, ne faisant pas toutes l'unanimité.

Il a été proposé par Jean-Philippe VOYAT d'explorer une autre facette du Club en proposant l'idée d'avoir certains « avantages » lorsque des membres du Club font appel à d'autres membres pour des raisons professionnelles comme pour des chantiers ou des services. Qu'un « effort » soit fait des deux côtés du fait de leur appartenance au Club, avec une meilleure

prestation ou autres avantages. Cette idée ayant fait débat sur le problème du développement d'un côté « business » qui n'était pas l'idée de base lors de la création du Club Entreprendre, il serait important de décider si cette piste est à garder ou si cela est trop éloigné des valeurs actuelles. L'idée est également de développer la confiance entre les membres.

Il pourrait être intéressant d'essayer de mettre en place un système de « carte promo » en partenariat avec les commerçants faisant partie de l'association de commerçants d'Is Sur Tille « Par'ls ». De part ce partenariat, les adhérents du Club (chefs d'entreprises et les salariés) auraient une carte spécifique de réduction (par exemple 5%) à présenter lorsqu'ils font leurs courses chez les commerçants partenaires. Il faudrait cependant trouver une réciprocité pour que cela ne soit pas seulement les membres du Club Entreprendre qui bénéficient de réductions chez les commerçants, mais qu'eux trouvent aussi leur compte dedans. Certes cela pourrait attirer plus de monde dans les commerces partenaires, mais peut être que la plupart des personnes du secteur font déjà leurs courses quotidiennes là bas.

Dans le contexte de la communication du Club, de son site et du développement, il est important d'insister auprès des membres n'ayant pas répondu à la fiche de présentation pour le site internet. En effet, le nouveau site devrait être disponible pour la rentrée, et il est important que tous les membres aient rempli leur fiche afin de présenter au mieux les activités de chacun. Cela est dans l'intérêt du Club que le site soit le plus complet possible, mais également pour les entreprises membres qui auront plus de visibilité. Les entreprises n'ayant pas encore répondu seront aussi celles qui seront visitées en priorité, car une visite sur place pourra remplacer le retour de la fiche si l'entreprise ne prend pas le temps de le faire. L'animatrice pourra alors réaliser elle-même des photos et remplir les informations.

Francis MICHELIN a soumis l'idée de développer la relation avec les élus. En effet, faire du démarchage et communiquer régulièrement avec les différentes structures (notamment les mairies) du territoire peut avoir un impact important pour les entreprises. Par exemple, appeler régulièrement les mairies, déposer des affiches contenant les contacts des entreprises membres dans les halls, les contacter lorsqu'il est su que des travaux vont être réalisés afin de leur indiquer que nous avons des entreprises compétentes dans les domaines concernés via le Club, peut avoir un impact positif. Les élus allant parfois chercher des entreprises hors du territoire pour réaliser des travaux, le fait de tisser un lien de communication avec eux peut, au fil du temps, faire que cela deviendra un automatisme pour eux de joindre l'animatrice du Club pour savoir si une entreprise peut répondre à leur projet. Le but n'est pas de contourner les appels d'offres, mais de faire en sorte que grâce à un lien entre les collectivités locales et le Club, quand plusieurs entreprises sont pressenties pour un dossier, cela soit celle membre du Club qui soit privilégiée car il est important faire travailler les entreprises locales. Francis MICHELIN se propose d'aider l'animatrice, dans les débuts, à mettre en place ce système pour qu'il soit efficace sur le long terme.

La question a été posée par Sébastien RISO de savoir ce que serait la réponse du Club, si une association de taille importante et ayant un ou plusieurs salariés souhaite adhérer au Club. Même si certains membres pensent qu'il est encore tôt pour que cela se fasse, une majorité des personnes présentes pensent que cela peut être envisagé et accepté. Cependant, comme

le souligne Alain LAMBERT, avant d'accepter si cela vient à se produire, il faut tout d'abord procéder dans l'ordre et établir une charte ou une directive qui poserait les règles d'acceptation ou de refus concernant les associations. Certaines entreprises membres n'ayant pas de salariés ou très peu, le problème n'est pas le nombre de personnes, mais bien savoir s'il y a ou non des salariés. En effet, intégrer une petite association sans salariés ne rentrerai pas vraiment dans l'idée de ce qu'est le Club Entreprendre. Il faut donc définir les critères d'admission d'une association au sein du Club. De plus, Sébastien RISO a souligné le fait que l'association qui pourrait éventuellement se porter candidate pour rejoindre le Club est également dans une optique d'aide au travail pour ses adhérents. Un système est mis en place via le contact avec des entreprises locales pour essayer de trouver du travail aux adhérents en recherche. Cela pourrait donc être compatible avec le Club. Il serait intéressant d'en reparler plus en profondeur et tenter de créer un cadre des conditions d'admissions.

➤ **Prochaine réunion du Bureau**

Lieu : Auberge Côté Rivière à Is Sur Tille

Date : le mardi 8 septembre à 18h45