

Le Club d'Affaires a décidé de rejoindre les réseaux sociaux.

La Commission Communication est heureuse de vous annoncer la naissance de son bébé «VIADÉO» appelé Club d'affaires Atlantique. Nous vous invitons à lui rendre visite en tapant l'adresse suivante :

<http://www.viadeo.com/fr/profile/club-d-affaires-atlantique.club-d-affairesatlantique>

Nous comptons sur vous. Notre bébé ne pourra grandir qu'avec votre entière implication.

LE CLUB D'AFFAIRES ATLANTIQUE À SON HUB.

Les réseaux existaient bien avant Internet. Ce sont les liens que l'on noue sur son lieu de travail, au sein d'associations d'anciens élèves ou encore sur Internet. Ils réunissent des personnes partageant au moins un point commun : un métier, un secteur d'activité, des problématiques, un lieu géographique... Ils permettent d'échanger des conseils, de communiquer de l'information pertinente, des savoirs...

Aujourd'hui, les réseaux «réels», c'est-à-dire le traditionnel carnet d'adresses constitué au fur et à mesure de nos vies professionnelles et privées, coexistent avec les réseaux «virtuels», les réseaux sociaux. On y retrouve les réseaux sociaux généraux, type Facebook, Twitter, Viadeo ou LinkedIn, mais aussi les réseaux plus spécifiques, regroupant par exemple les membres d'un même corps de métier ou permettant le partage d'informations différentes (photos, films...)

Ces réseaux sont amplifiés par Internet qui a démultiplié ces interactions et les a dotés d'une toute nouvelle puissance. Avec des taux de connexion qui ne cessent de grimper, des millions de personnes arrivent sur le réseau chaque année, des technologies collaboratives qui se banalisent et un désir certain d'investir le champs du relationnel, Internet permet la mise en place de nouveaux réseaux sociaux tous plus larges, plus vastes, plus ludiques mais aussi moins facilement identifiables que ceux auxquels la génération précédente était habituée. Chaque réseau comporte ses propres spécificités ; Le Club d'Affaires Atlantique a choisi Viadeo, tourné exclusivement vers les professionnels, s'adressant aux personnes souhaitant développer leur réseau de contacts

professionnels, un des objectifs que le Club d'Affaires Atlantique souhaite apporter à ses membres. Viadeo est aussi pour le Club une opportunité d'accroître sa visibilité et donc d'accroître la visibilité de ces membres. Aujourd'hui, Viadeo c'est 3,5 millions de membres en France, 30 millions en Europe, 100 000 connexions par jour. C'est le premier réseau professionnel français. Le Club d'Affaires Atlantique souhaite faire de son Hub un véritable outil de communication rentable pour ces membres actuels et futurs.

Contact : Jérôme LESUR tél: 02.40.17.21.10

COMMENT ÇA MARCHE ?

Vous avez sûrement déjà rencontré les amis d'amis de vos amis. Selon la «théorie des six degrés» de séparation, toute personne serait séparée de toute autre personne par une chaîne de six amis. Les réseaux sociaux virtuels en sont l'illustration professionnelle. En effet, ils consistent à faire du business en prenant contact avec des personnes à différents «degrés de distance» de vous...

LES ÉTAPES :

Le Club d'Affaires Atlantique est maintenant sur Viadeo. Son profil est enregistré et devient consultable par l'ensemble des membres. Les adhérents du CAA seront invités afin de constituer la base du réseau virtuel. Vous invitez vos contacts professionnels et personnels à s'enregistrer à leur tour. Vous recherchez parmi les membres inscrits ceux que vous connaissez déjà pour leur proposer de rejoindre votre nouveau réseau. Vous alimentez le profil CAA grâce aux différentes fonctions. **Exemples :** Témoignages, Informations économiques etc... « Vous réseautez virtuellement... Vous recherchez dans la liste des membres, ceux avec qui vous souhaitez entrer en contact. Si ces derniers acceptent, ils viendront étoffer le réseau. Ils pourront alors vous aider à «toucher» d'autres personnes. Et vice-versa... Bien évidemment... Nous invitons les adhérents du Club d'Affaires Atlantique à «Jouer le jeu».

PETIT LEXIQUE D'USAGE...

Profil : Vitrine, carte de visite détaillée en ligne. Il rassemble toutes les infos nécessaires pouvant vous identifier, des liens vers vos sites web, ou vos blogs. ...

Contact direct : Toutes les personnes que vous connaissez, également inscrites sur le service. Elles ont accepté d'apparaître dans vos contacts et vice-versa. Vous pouvez les «toucher» directement.

Mise en relation : Un de vos contacts (directs ou indirect) peut vous demander d'être mis en relation avec un autre de vos contacts. Vous êtes alors intermédiaire.

Invitation : Moyen le plus répandu de s'inscrire à un service. Vous envoyez des invitations à vos relations pour leur proposer de vous rejoindre. Ils s'ajoutent alors à vos contacts directs.

Les indicateurs économiques

INDICES à jour au 1er juillet 2010				
Taux intérêt légal	2007	2008	2009	2010
	2,96%	3,99%	3,79%	0,85%
Indice référence loyer	1er T	2ème T	3ème T	4ème T
2009	117,70	117,59	117,41	117,47
2010	117,81			
Evolution indice coût construction	1er T	2ème T	3ème T	4ème T
2008 (sur un an)	8,09%	8,85%	10,46%	3,32%
2009 (sur un an)	0,40%	-4,10%	-5,77%	-1,05%
Plafond cotisations sociales	an	Trim.	mois	jour
2010	34 620 €	8 655 €	2 885 €	159 €
SMIC (brut)	horaire	basé/151 h 67		
1er janvier 2010 au 30 juin 2010	8,86 €	1 343,77 €		

Club d'Affaires Atlantique

Chambre de Commerce et d'Industrie • 35, avenue du Général de Gaulle • 44600 Saint-Nazaire
Tél. : 02 40 17 21 10 • Fax 02 40 66 68 35 • Contact : Fabienne Bihan • E-mail : f.bihan@saint-nazaire.cci.fr
Retrouvez-nous aussi sur www.clubaffaires44.com

Notre force est dans la diversité de nos compétences

ça...

Journal interne du Club d'Affaires Atlantique N°5 - Juillet 2010

“ça nous est arrivé”

Le Forum des Entreprises a tenu sa 7^e édition les 4-5 mai

Les CCI Nantes St-Nazaire étaient pour la première année co-organisateurs de l'événement qui a été soutenu par Cap Atlantique, la Carène, le Conseil Général 44, la Ville de La Baule, STX, EDF ainsi que le groupe Lucien Barrière.

Des partenaires techniques nous ont également rejoints, à savoir : Néopolia, l'Ecole Atlantique de Commerce, le photographe Eyekey, la société Jede Atlantique, la société SOREGOR, le journal La Baule +, Pôle Emploi, la société SODIPA Emballages... Les objectifs de ce salon étaient essentiellement de valoriser le tissu économique de la presqu'île Guérandaise, ainsi que les rencontres et échanges entre entreprises. Nous pouvons dire qu'ils ont été atteints. Plusieurs temps forts lors de la manifestation : Après une inauguration, les partenaires économiques et politiques locaux ont rencontré les exposants et présenté leurs activités. Le premier temps fort fut marqué par la Table Ronde sur le thème « Quel tourisme demain pour le littoral Atlantique ? ». Celle-ci s'est déroulée en présence de Bruno HUG de LARAUZE, Président de la CCI de St-Nazaire, Yves METAIREAU, Maire de La Baule, Jean-Luc LEBRIGAND, Maire de Préfailles, Eric PROVOST, Adjoint au Maire de St-Nazaire et fut animée par Yannick URRIEN de La Baule+. La prestation des intervenants a été appréciée, notamment Nicolas BOUZOU et Gabrielle LABESCAT qui ont su capter l'attention des 70 personnes présentes, par leur maîtrise du sujet. 20 ateliers thématiques sont venus ponctuer les deux journées et ont rencontré dans l'ensemble une bonne participation. La surprise de ce salon fut l'engouement pour les deux cycles de Speed-Dating commercial organisés pour les exposants et membres du Club d'Affaires Atlantique qui ont fait salle comble. Une conférence est venue clôturer le salon sur le thème « L'Image du territoire au service du développement économique ». Dominique WOLTON a été très performant et a intéressé son auditoire. Les échanges et les questions posées ont été riches et nombreux.

Un grand merci à tous les partenaires qui nous ont fait confiance



Nous vous donnons rendez-vous en 2011 pour une nouvelle aventure !

“ça parle de...”



Inauguration



Table ronde



Tour des stands



Dominique Wolton

Page 1 : Le Forum des Entreprises a tenu sa 7^e édition les 4-5 mai - Page 2 : Le cycle des matinales, La journée rencontre adhérents - Page 3 : Présentation du Crédit Maritime - Bretlim Consultants accueille une nouvelle associée - Page 4 : Le Club d'Affaires Atlantique rejoint les réseaux sociaux - Indicateurs économiques.

“ça c'est la vie du club”

Cycle des matinales 2010 : Un cru exceptionnel !

La réputation des matinales du Club d'Affaires n'est plus à faire. Nous pouvons dire sans hésiter que cette session a été appréciée à l'unanimité par les participants. Jean-Luc Rivière, homme de théâtre avant tout, est un animateur qui a su écouter et rendre inoubliable un moment de formation. Le thème sur l'efficacité professionnelle et notamment «convaincre et persuader» a traité de sujets divers et variés comme «le développement de sa communication non verbale», «l'écoute active», «sa capacité à favoriser le feed-back en réunion» et «les outils pour favoriser l'implication et l'adhésion des participants à une réunion». Les objectifs de cette session ont été atteints... Il ne reste maintenant qu'à mettre en application tous les bons conseils appris durant ces moments de rire... mais aussi d'efficacité.

Depuis 7 ans, le Club d'Affaires Atlantique fait confiance à «CCI Formation continue» pour travailler en collaboration à la préparation de ces matinales.

Contact Claudie HOREL : 02.40.17.21.60

La journée Rencontre Adhérents , le 25 Juin 2010

Un vrai moment de convivialité pour la quarantaine d'adhérents du Club d'Affaires Atlantique présents à la journée rencontre à LOHEAC...dans l'Ile et Vilaine.

AU PROGRAMME...

Visite du Musée de l'Automobile, une collection automobiles impressionnante a ravi les participants de cette journée qui n'a pas manqué d'intérêt, non seulement pour les connaisseurs ... Tous étaient étonnés de constater l'ampleur de la visite. Avant de déjeuner, le moment tant attendu des adeptes de l'automobile et de la vitesse, le baptême sur circuit automobile au volant d'une voiture de course... Quelques frissons garantis, beaucoup de joie et de surprises pour ceux qui ont mérité leur diplôme avec mention ! Un déjeuner dans un restaurant Gastronomique bien mérité. Un moment privilégié de convivialité où chacun a pu faire connaissance avec sa ou son voisin de table et échanger avec les membres du club d'affaires dans une ambiance détendue.

Vers 17 heures, retour au Musée de l'Automobile autour d'un pot de l'amitié avec la distribution d'un petit souvenir de la journée : Voiture miniature, porte-clés, et gadgets multiples. Un Tirage au sort ! 2 Billets aller/retour AIR France au départ de Nantes à destination de l'Europe a été gagné par Patrick LEAUTE de la société 2 isoft.

Retour vers
18 heures dans
une ambiance
plutôt calme...
conséquence
d'une journée
épuisante !!



“ça c'est eux”



Le Crédit Maritime : Un modèle de banque séduisant pour les entreprises du littoral

Adhérent Club Affaires - Membre :
Fabienne Hiraux
fabienne.hiraux@creditmaritime.com

CREDIT MARITIME SAINT-NAZAIRE Entreprise
86 avenue Albert de Mun 44600 SAINT NAZAIRE
Tél. 02 40 22 30 70

Fort d'une équipe de spécialistes «métier» et d'une parfaite connaissance de ses clients et des réalités locales, l'agence de Saint-Nazaire Entreprise répond aux besoins et aux problématiques sectorielles des entreprises (de la PME au grand Groupe) de sa région (Bassin Nazairien, Presqu'île Guérandaise, Sud Loire / Pays de Retz). Parmi ses clients très diversifiés, l'agence de Saint-Nazaire Entreprise compte la société ESPACE, à Saint André des Eaux. Créée il y a 20 ans par Jean-Claude et Françoise CHATAL, ESPACE est spécialisée dans le secteur aéronautique. Face aux turbulences du secteur et à la baisse d'activité sur ses contrats de sous-traitance, M. Chatal a décidé en 2009 de franchir le pas en fabricant son «propre avion» : Le SENSATION, petit ULM entièrement conçu en aluminium. Afin de développer une véritable chaîne de production et lancer la phase d'industrialisation, la Sté ESPACE a bénéficié du soutien de la Région et de son partenaire bancaire, le Crédit Maritime de Saint-Nazaire Entreprises, avec la mise en place d'un P2RI (Prêt Régional de Redéploiement Industriel). Le P2RI, dispositif de financement innovant proposé par la région Pays de La Loire et les banques, a permis de financer les différentes étapes de ce véritable projet industriel : de la fabrication des outillages au design en passant par les essais de lancement du nouvel avion. Le 1^{er} Sensation est sorti de l'atelier d'ESPACE le 5 mars 2010, après une période de conception de 14 mois, pour livraison chez son 1^{er} client Airocpter. Aujourd'hui, l'ensemble du processus est «rodé» et ESPACE travaille actuellement sur le 3^e Sensation. Le marché de l'ULM est porteur et M.CHATAL prévoit d'atteindre à moyen terme un rythme de production de 60 avions par an,



à destination d'une clientèle d'aéro-clubs, d'écoles de pilotage, de particuliers passionnés de pilotage, mais également d'entreprises. Ce projet montre que la Sté ESPACE a su rebondir et développer une stratégie de diversification pertinente sur un nouveau marché porteur malgré le ralentissement économique sur son activité traditionnelle. M.CHATAL et toute son équipe sont très fiers d'avoir mis au point un produit propre à l'entreprise ESPACE. Fabienne Hiraux, directrice de l'agence Crédit Maritime Saint-Nazaire Entreprises est quant à elle, tout aussi fière d'avoir pu accompagner son client sur un projet aussi ambitieux. A l'heure d'une crise économique, ces partenariats méritent d'être soulignés et démontrent la capacité de nos entreprises régionales à innover afin de faire face à un environnement perturbé. C'est ce qu'on appelle L'ESPRIT D'ENTREPRISE.



COMMUNIQUE DE PRESSE

Bretlim Consultants, Cabinet d'avocats conseils en droit des affaires, accueille une nouvelle Associée, Maître Séverine Devoize.

Séverine Devoize a exercé en droit social pendant près de 10 ans au sein d'un cabinet d'avocats anglo-saxon avant de créer sa propre structure sur Saint Nazaire. Elle assiste les entreprises en conseil et contentieux sur tous les aspects du droit du travail, tant individuels que collectifs.

Par ce rapprochement, Bretlim Consultants élargit ses domaines de compétence afin d'offrir un champ d'intervention toujours plus complet aux entreprises et groupes locaux.

Bretlim Consultants, c'est aujourd'hui près de 25 avocats et collaborateurs, exerçant à Saint-Nazaire, Guérande, Villefranche (69) et Versailles (78), qui interviennent en matière de cession /transmission d'entreprises, droit fiscal, droit commercial et droit social.

www.bretlim-consultants.com

Contact :
Sophie Médard - smedard@bretlim-consultants.com
02.51.73.09.83

Vous pouvez également consulter sa fiche annuaire sur le site : www.clubaffaires44.com