

# Trente ans d'échanges entre entrepreneurs

Créé en 1989, le Club d'affaires atlantique a toujours le même objectif : faciliter les relations entre les chefs d'entreprise de Saint-Nazaire et de la presqu'île.

## Entretien

**Anthony Perez,**  
président du Club d'affaires atlantique.

### Comment avez-vous intégré le Club d'affaires atlantique ?

Je suis directeur de l'agence Soregor, une entreprise en conseil expert-comptable et j'ai intégré le club il y a douze ans, pour rencontrer d'autres chefs d'entreprise. Un ami m'a coopté, il voulait absolument que j'intègre le club. J'ai tout de suite été bien accueilli, ce qui m'a donné envie de m'investir davantage, en entrant au conseil d'administration. J'ai pris la présidence, il y a quatre ans à la suite de Stéphane Suzineau.

### Que propose le club aux entreprises ?

Nous organisons différentes activités tout au long de l'année pour nos adhérents : des matinées de formation, des visites d'entreprises, des apéros ouverts aux non-membres, des déjeuners et des soirées. C'est toujours un plaisir de se retrouver.



Anthony Perez, président du Club d'affaires atlantique depuis quatre ans.

| CRÉDIT PHOTO : OUEST-FRANCE

Cela permet aux différents entrepreneurs de se rencontrer, d'échanger, lors de ces activités. Ce n'est pas toujours évident pour eux de savoir vers qui se tourner quand ils arrivent dans le territoire. On favorise ainsi l'inclusion. C'est important que les

chefs d'entreprise puissent communiquer entre eux et se dire quand les choses sont difficiles, mais aussi quand tout va bien.

### Qui peut en profiter ?

Un seul critère est demandé : être

entrepreneur en Loire-Atlantique. Même si nos adhérents sont majoritairement basés dans la région de Saint-Nazaire et de la presqu'île. Au début, il n'y avait que quinze adhérents. Après trente ans d'existence, le club compte 90 membres. On n'a pas la volonté d'augmenter ce nombre. Tout type d'entreprise peut y entrer, qu'elle soit industrielle ou dans les services. On a, de temps en temps, de nouvelles adhésions.

### Quel bilan après quatre ans d'exercice ?

Le Club d'affaires atlantique a été créé, en 1989, par Claude Blouet, Jacques David et Jean-François Farrouault, en collaboration avec la chambre de commerce, pour prendre la suite du Club des créateurs. Les objectifs restent toujours les mêmes, informer les entreprises et faciliter les échanges professionnels entre les entreprises de la presqu'île.

Recueilli par  
Megan BUTEAU.

## Le Club d'affaires atlantique, un moyen de « tisser des liens »

« On ne connaissait absolument personne. On a cherché un réseau sympa, dans lequel on pouvait faire des rencontres business et tisser des liens avec des acteurs du territoire. »

Adrien Morel et Nina Geslot sont associés à la tête de l'entreprise Médiapilote, une agence de conseil en communication. Ils ont rejoint le Club d'affaires atlantique en 2017.

« On est implanté à Saint-Nazaire depuis deux ans et demi, explique Nina Geslot. Nous sommes arrivés ici par choix : on ne voulait pas être à Nantes, où il y a déjà beaucoup trop d'agences. » Le cadre au bord de la mer leur a tout de suite plu. « Le côté industriel nous plaisait bien aussi », ajoute Adrien Morel.

Les deux associés ont rapidement

adhéré : « Tout de suite, le club nous a ouvert ses portes. » Une adhésion qui a tout de même un coût, entre 500 et 600 € pour l'année.

Qu'importe, les deux communicants s'y sentent tellement bien qu'ils ont même refait le logo du club. « On s'est également investi dans deux commissions : nouveaux adhérents et communication, ainsi que dans le conseil d'administration. Ça nous prend environ une journée par mois. »

Adrien Morel ne vit pas cet investissement comme une obligation. « L'avantage, c'est qu'on n'est pas obligé de venir à chaque activité. On s'organise en fonction de nos emplois du temps. »

M. B.



Adrien Morel et Nina Geslot, de l'agence de communication Médiapilote, sont membres du club depuis 2017.

| CRÉDIT PHOTO : OUEST-FRANCE