

SOMMAIRE

Un club né d'un réseau social

2

- Création du club sur Viadeo
- Passage du virtuel au réel
- Développement mesuré du club

Un club destiné à promouvoir les compétences locales

3

- Les nouveaux objectifs du club
- La valorisation du tissu local

Un club structuré, sous forme associative

4

- Les prémices de la structuration
- La création de l'association
- La composition du bureau et du conseil d'administration

Un club fédérateur dans l'action permanente

7

- Développement des rencontres dans l'année
- Préservation des valeurs et des missions du club
- Développement du nombre d'adhérents
- Le Club Business Sarthe en chiffres

Un club né d'un réseau social

- **Création du club sur Viadeo**

Ce sont deux sarthois, Jean-Michel CREFF et Céline BEDOUET, qui furent à l'origine de la création en 2005 d'un hub sur le réseau social professionnel VIADEO (VIADUC à l'époque).

- **Passage du virtuel au réel**

La création du Club Business Sarthe, d'abord virtuel, a rapidement abouti à du concret et du réel avec l'organisation de rencontres de type "after work" dans des cafés manceaux.

- **Développement mesuré du club**

La croissance de ce groupe de rencontres business fût mesurée et connue des hauts et des bas. En effet, le club peinait à se réunir, faute de participants. En 2007, les membres fondateurs quittèrent la région et laissèrent donc le club aux derniers arrivants. En 2008, le club comptait alors 8 membres permanents.

Un club destiné à promouvoir les compétences locales

- Les nouveaux objectifs du club

La nouvelle équipe insuffla une nouvelle dynamique au club. Le club regroupait alors des dirigeants et salariés sarthois exerçant une partie de leur activité hors du département, mais désireux de développer plus de business en Sarthe. Aussi, les nouveaux objectifs des animateurs furent de contribuer à développer le club et ses actions afin de valoriser les savoir-faire locaux et favoriser la mise en relation des entrepreneurs sarthois, parfois seuls dans leur activité.

- La valorisation du tissu local

Pour atteindre ces nouveaux objectifs, le club mit en place un certain nombre de soirées destinées à valoriser les entreprises sarthoises et leur territoire, mais également à créer des rencontres régulières, ouvertes à tous (chefs d'entreprise, salariés, indépendants, institutionnels, médias) dans le but de développer les contacts et les réseaux.

Un club structuré, sous forme associative

- Les prémices de la structuration

Dès 2008, grâce aux nouveaux objectifs fixés par des membres motivés, un certain nombre de soirées sont planifiées et une volonté évidente de communication et d'ouverture se met en place afin d'intégrer rapidement plus de membres.

Ces soirées sont destinées, non seulement à créer un rendez-vous pour développer des rencontres business et son réseau, mais également à présenter un métier, un service, ou encore à traiter d'une thématique ou d'une problématique pouvant être rencontrées par les dirigeants et les employés dans leur activité. Ces rendez-vous, animés par des membres du club ou des "externes", sont aussi destinés à s'ouvrir au monde professionnel et aux autres, à découvrir des activités et façons de faire inconnues pour certains. Ces soirées sont également des occasions pour les membres de présenter leur activité.

Ainsi, bon nombre de soirées se sont déroulées avant la création de l'association autour de thèmes variés comme :

- concilier vie privée et vie professionnelle,
- le sponsoring sportif,
- la communication positive,
- la gestion de projet...

Autres rendez-vous incontournables du club : le "speed meeting" organisé chaque année en septembre et des soirées plus ludiques, telles que le repas de Noël.

Toute cette dynamique a développé rapidement le nombre de membres inscrits au hub Viadeo **Club Business Sarthe**. Ceux-ci sont à 90 % des représentants de TPE. De plus, la création d'un nouveau réseau social local créé par la CCI (Réseaulia) n'a fait qu'amplifier le phénomène (près de 250 membres distincts au total sur les deux hubs en 2010). Quelques membres constituant "le noyau dur" du club ont donc essayé de se répartir les tâches pour mieux organiser les choses, afin d'entretenir cette dynamique.

- La création de l'association

Cette augmentation du nombre de membres, cette multiplication des rencontres, cette dynamique de bien faire les choses et surtout cette volonté de présenter les compétences sarthoises en les partageant avec les entreprises locales ont abouti à l'évidence de créer rapidement une structure, officiellement reconnue par les institutions : une association.

Cette nouvelle étape en 2011 a permis d'identifier le club plus facilement avec des personnes représentant officiellement le **Club Business Sarthe**. Enfin, ce lancement de l'association a permis de pérenniser cette dynamique d'activité en répartissant la charge de travail bénévole sur des personnes investies de fonctions et d'objectifs identifiés par tous.

- La composition du bureau et du conseil d'administration

- Jason METIVIER - Président
- Lucia PEREIRA - Vice-présidente
- Cécile GUILLOCHER - Trésorière
- Renée RACAPE - Trésorière adjointe
- Murielle BRACHET - Secrétaire
- Line VU - Secrétaire adjointe
- Sabine RENARD - Membre
- Gilles GREMILLON - Membre
- Sylvie TOUTAIN - Membre
- Alain GOUIX - Membre

- Les modalités d'adhésion à l'association Club Business Sarthe

Plusieurs conditions sont à réunir pour adhérer au club :

- exercer une activité en Sarthe en tant qu'entrepreneur ou salarié,
- proposer majoritairement des services et / ou prestations aux entreprises (activité B to B),
- s'investir dans la vie du club (participer activement aux événements organisés par le club).
- S'acquitter d'une cotisation annuelle de 90 €.

- Développement des rencontres dans l'année

Le **Club Business Sarthe** s'est fixé comme objectif de mettre à son agenda une rencontre toutes les six à huit semaines, en alternant, soirées de découverte du tissu économique de notre territoire, soirées speed-meeting, soirées festives, ou encore ateliers (organisés par les adhérents pour les adhérents). Ces rendez-vous sont ouverts à tous (y compris à la presse) à l'exception des soirées festives et des ateliers réservés aux seuls adhérents de l'association Club Business Sarthe.

Le programme de l'année 2014 a été dévoilé lors de l'Assemblée Générale du 21 février :

Vendredi 21 mars - 8 h 45 - *Alain GOUIX - ALAIN GOUIX COURTAGE*

Atelier adhérents *Gestion de la relation avec son banquier (jeux de rôles)*

Vendredi 11 avril - ouverte à tous

Soirée ouverte à tous *La loi Hamon et ses répercussions pour nos entreprises - Lucia PEREIRA (ARMAND ASSOCIES)*

Vendredi 25 avril - 8 h 45 - *Sylvie TOUTAIN - ALCHIMIE*

Atelier adhérents *la communication positive*

Vendredi 16 mai - ouverte à tous

Soirée ouverte à tous *La formation : coût ou investissement - Renée RACAPE (AXELYS CONSEIL)*

Vendredi 20 juin - 8 h 45 - *intervenant à confirmer*

Atelier adhérents *Thématique commerciale (technique commerciale, travailler en réseau)*

Vendredi 4 juillet -

Soirée adhérents *Soirée ludique à l'école du cirque (à confirmer)*

Vendredi 12 septembre - 8 h 45 - *intervenant à confirmer*

Atelier adhérents *Thématique à confirmer*

Vendredi 3 octobre - ouverte à tous

Soirée ouverte à tous *SPEED MEETING*

Vendredi 17 octobre - 8 h 45 - *Lucia PEREIRA - ARMAND ASSOCIES*

Atelier adhérents *Les échanges d'informations sensibles - aspects juridiques*

Vendredi 7 novembre - ouverte à tous

Soirée interclubs

Vendredi 28 novembre - 8 h 45 - *Cécile GUILLOCHER - AREAS ASSURANCES*

Atelier adhérents *La gestion de patrimoine (organisation, conseils)*

Vendredi 12 décembre

Soirée adhérents *Soirée de fin d'année (visite + dîner)*

- Préservation des valeurs et des missions du club

Le **Club Business Sarthe** continue à se fixer pour objectif de conserver ses valeurs et ses missions actuelles, à savoir :

- **apprendre** (mieux connaître le tissu économique local et les prospects potentiels),
- **promouvoir** (faire connaître aux principaux acteurs économiques locaux, aux entreprises sarthoises et autres clubs de réseaux les compétences locales),
- **échanger** (avoir une veille économique sur le tissu local et la diffuser en interne, rencontrer d'autres chefs d'entreprise afin d'appréhender le fonctionnement de leurs entreprises, leur travail et leurs problématiques...),
- **convivialité** (conserver l'esprit convivial des échanges et événements au sein du club).

- Développement du nombre d'adhérents

Comme tout club ambitieux qui se respecte, l'objectif est également de faire croître le nombre d'adhérents aux hubs, tout en développant régulièrement le nombre d'adhérents à l'association **Club Business Sarthe**, ce qui permettra de réussir à atteindre plus aisément les objectifs et les missions que se fixe le club.

Le nombre total d'adhérents aux hubs du Club Business Sarthe est actuellement de 350 membres distincts...

- Le Club Business Sarthe en chiffres

| | |
|-----|--|
| 281 | les membres sur Viadeo |
| 127 | les membres sur Réseaulia |
| 12 | nombre de réunions annuelles |
| 16 | présentations de professionnels par an |
| 30 | membres actifs |
| 9 | membres conseil d'administration |
| 26 | nombre de soirées organisées depuis la création de l'association |
| 52 | nombre de soirées organisées depuis la création sur Internet |