

## Edito



Deux mois après la "rentrée scolaire" du Monde Economique, j'ai le plaisir de réaliser cet édito ...

Pour le "Football Commercial" la rentrée 2011 / 2012 est déjà une réalité depuis le 4 août (Match Europa League au stade de La Route de Lorient).

Notre reprise, en décalage avec l'année calendaire marque le redémarrage des activités sportives, donc des prestations Entreprises du Stade Rennais FC.

Réunis sous une bannière Loisir / Travail les prestations Entreprises (Prestations VIP & Supports publicitaires) ont connu un développement conséquent. Signe d'une reprise du monde économique en général.

Même, et surtout, en période économiquement délicate ... Il faut privilégier ses relations d'affaires et se démarquer par rapport à la concurrence.

En période de crise, les relations humaines sont des tremplins de développement et d'échanges productifs autour de relations vécues ensemble.

Inviter un client ou un prospect au stade de manière confortable est toujours un événement pour le visiteur. C'est ce que nous recherchons en permanence, quelque soit le résultat des matchs, pour la satisfaction de nos clients

La communication est également un vecteur certain d'images positives. La satisfaction de nos "grands partenaires" en atteste. Au cours de cette inter saison 2011 les partenaires majeurs se sont engagés ou ré-engagés pour 3 ou 5 saisons.

Une activité Séminaire permet d'organiser des réunions de travail dans l'univers du sport sujet (à motivation supplémentaire). En effet, beaucoup de moments exceptionnels sont vécus au stade et dans les salons.

Aussi Je souhaite à tous les entrepreneurs du CEPR de vivre la même passion dans leur entreprise car elle est génératrice de réussite et de bonheur.

Par ailleurs, je suis particulièrement fier de faire partie du CEPR. Ayant vécu ma petite enfance sur les bords de Rance à Plouer, j'ai le sentiment d'un retour "chez moi" et de partager de bons moments avec ce réseau d'hommes et de femmes dynamiques.

Il me permet de promouvoir les prestations du Stade Rennais FC dans cette région que j'affectionne.

Je souhaite à tous les entrepreneurs du CEPR une saison 2011 / 2012 positivement sportive.

Georges Bartel  
Directeur des Ventes  
Stade Rennais FC

Vous souhaitez communiquer dans le CEPR Info,  
merci de nous contacter sur le mail :  
[contact@le-cepr.com](mailto:contact@le-cepr.com)

## DOSSIER Culture et Sport

## Témoignages d'adhérents

*Interview de Marc MOROUX, gérant de 2m Event et créateur-organisateur de l'Open GDF Suez de Bretagne, 4<sup>ème</sup> plus important tournoi de tennis féminin français.*

Le sport véhicule de nombreuses valeurs comme le fair-play, le dépassement de soi, le respect de l'adversaire, l'esprit d'équipe... Ces valeurs nous les retrouvons aussi dans le monde de l'entreprise. Le sport est aussi rassembleur.

Les clubs, les événements, les fédérations, sont gérés aujourd'hui comme de véritables entreprises. En effet, certains sports génèrent aujourd'hui des millions d'euros de chiffre d'affaires, et la plupart de ces revenus proviennent du marketing, de la communication, du merchandising et autres droits téléés. Marketing et Sport sont donc intimement liés et le marketing du sport prend de plus en plus d'ampleur !

#### D'après toi, quels sont les enjeux, pour les entreprises, de cette « marchandisation du sport » ?

« Les enjeux sont multiples. Pour l'entreprise, utiliser le sport c'est avant tout un moyen d'asseoir un positionnement stratégique ou de développer une marque. Mais il ne faut pas se tromper de cible. Tous les sports ne conviennent pas à toutes les entreprises. Dans ce cadre, elle doit chercher des disciplines qui lui sont proches en termes d'image, de valeurs, d'éthique...

Mais les entreprises ne se placent plus comme simples partenaires financiers. Elles ont un rôle d'acteur dans une

problématique plus large du financement du sport, du fait de la réduction du financement public et des besoins plus forts pour développer la pratique, créer le spectacle, financer les infrastructures. Cela conduit à une réflexion sur de nouvelles pratiques comme le « naming » (donner à un lieu, le plus souvent une enceinte sportive ou un stade, le nom d'une marque ou d'une société) pas encore inscrit dans la culture marketing française ».

#### Le sport, un terrain pour les entreprises ?

« L'omniprésence du sport dans notre société et l'impact croissant de celui-ci pousse aujourd'hui les entreprises à communiquer par le sport même si leur secteur d'activité n'est pas prédisposé à cela. Il apparaît clairement que les entreprises partenaires utilisent ce type d'événement comme vecteur de communication et de promotion ».

2 M Event propose de faire évoluer une stratégie marketing traditionnelle afin de l'adapter à un événement sportif de qualité. A titre d'exemple l'Open GDF-Suez de Bretagne qui depuis sa création en 1996, compte un nombre de partenaires en constante augmentation surtout depuis son arrivée à Saint Malo. ■



Agence 2m Event  
BP 32 - 22 490 Plouer sur Rance.  
4bis Allée du bâtiment  
35 000 Rennes  
Tel : 06.60.89.74.63  
[marc.moroux@2m-event.fr](mailto:marc.moroux@2m-event.fr)  
[www.2m-event.fr](http://www.2m-event.fr)

## LE SPONSORING SPORTIF

Témoignage de Cécile Coubolic  
Responsable Communication chez CORDON Electronics.

#### Pourquoi faites-vous du sponsoring ?

L'intérêt premier est de développer le « B to B », en effet, nous profitons de ces événements pour accueillir nos clients dans un contexte agréable. Cela permet, en outre, de créer de nouveaux contacts, notamment lors des événements parisiens (la plupart de nos clients sont en région parisienne, et il est plus facile d'organiser des Relations Publiques là-bas). Les échanges entre des personnes de sociétés différentes sont favorisés.

## Rencontre Mensuelle

### Visite des quartiers de l'Europe

24 novembre 2011

Le Club a choisi pour sa rencontre mensuelle de novembre une visite, non pas d'entreprise, mais de plusieurs entreprises ! Avec les quartiers de l'Europe Dinan a créé un espace public et privé dynamique tout en préservant ce patrimoine local. Un peu d'histoire : en 1873 installation d'une garnison, 1875 - Création des Casernes Duguesclin (9,2 ha) et Beaumanoir (5,1 ha) pouvant héberger jusqu'à 800 hommes et 600 chevaux. 1986 - L'ENSSSAT (Ecole Nationale de Spécialisation du Service de Santé pour l'Armée de Terre) succède au 9<sup>ème</sup> Régiment de Commandement et de Soutien ; et entreprend des travaux de réhabilitation du site ; ainsi que la construction de nouvelles structures d'hébergement ou de restauration. En 1998 le Ministère de la Défense, annonce la dissolution de l'ENSSSAT effective au 2<sup>ème</sup> semestre 2001, et le site est acquis par la Ville de Dinan.

Hubert BONNEFOND Directeur de Dinan Expansion, en charge de l'exploitation et de la promotion de cet espace, a accueilli les 40 chefs d'entreprises du CEPR afin d'exposer les rénovations, réhabilitations et projets futurs. De plus, Didier LECHIEN 1<sup>er</sup> adjoint au Maire de Dinan a eu la gentillesse de se joindre à cette rencontre mensuelle pour introduire la présentation des lieux. Aujourd'hui le site accueille des activités de tourisme (hôtellerie) des activités sociales (pôle emploi, mission locale...) mais aussi de loisirs, notamment LE LABO (laboratoire de musique) qui a ouvert ses portes pendant quelques minutes aux participants pour une visite des studios d'enregistrement, et salles de répétition. Par ailleurs, cette nouvelle zone économique dispose également d'un parking souterrain de plus de 200 places.

Ainsi, dans les années à venir sont prévus des logements (appartements et maisons) et d'autres activités de commerce de proximité. Ensuite, malgré le brouillard, la visite s'est prolongée à bord d'un bus pour permettre à chacun de visualiser cet espace en cours de restauration. Elle s'est terminée à la Pépinière ECODIA où un vin chaud était proposé. Enchantés de visiter les nouveaux bureaux de la pépinière, les participants ont pu découvrir ce nouvel outil économique qui accueille maintenant 4 entreprises. N'oublions pas la convivialité, et c'est le restaurant le Coin du Feu qui a clos cette rencontre mensuelle automnale. ■



## Développement Economique

### Les projets du SCOT - Partageons nos idées de développement.

Le Scot du Pays de Dinan (Schéma de Cohérence et d'Orientation au Territoire) entre dans sa phase active pour les entreprises.

Le Scot est un plan de planification et de développement du territoire pour les 10 à 15 années à venir. Il est élaboré par la contribution des acteurs locaux.

Depuis le 12 Octobre dernier, le CEPR s'est associé à la CCI 22 pour permettre à toutes les entreprises de s'exprimer sur les actions qu'elles pensent indispensables pour le développement économique du Pays.

**9 réunions à thèmes ont été planifiées :** Industrie - Artisanat - Tourisme - Commerce - Services - Occupation de l'espace / Foncier  
Grands Projets Structurants - Mobilité / Transports - Gouvernance/ Coopération Territoriale

**Durant ces réunions nous aborderons des questions aussi diverses que :**

- « Comment retenir les jeunes sur le Pays ? »
- « Comment attirer et retenir les entreprises industrielles ? »
- ... etc.
- « L'offre commerciale du Pays est-elle suffisante ? »
- « Quelles infrastructures de transport faut-il développer ? »

Le CEPR déléguera des membres permanents et invitera tous les adhérents intéressés par thème et à venir se joindre aux réunions.

Pour nourrir cette contribution le CEPR enverra fin décembre / début janvier un questionnaire à l'ensemble de ses membres pour connaître ce qu'ils pensent être indispensable à leur croissance future sur le territoire de Dinan.

Nous vous remercions par avance de vos réponses.

*Et si partager nos idées était déjà un outil de croissance ...*

Pour tous renseignements et inscription aux réunions à thèmes : Corinne FERREY - c.ferrey@le-cepr.com - 06 87 03 30 85

Didier GUITTON

Pilote Commission Economique du CEPR

## Brèves

### ■ ECODIA

Ouverte au mois de septembre dernier la pépinière d'entreprise ECODIA accueille désormais 4 entreprises :

- ATECAB – Câblage électrique
- H2B – Promotion immobilière
- KEGIN ingenierie conseil et ingénierie en restauration collective
- AIS Dinan – Syndic immobilier & Gestion Locative

L'animation de la pépinière a été confiée au CEPR grâce une subvention versée par la CCI des Côtes d'Armor qui assure le co-pilotage et le développement de cet espace économique en partenariat avec la CODI, la Chambre des Métiers et le CEPR

### ➤ CEPR info

**Animatrice du Club :** Corinne FERREY  
B.P. 65234 - Quévert - 22105 Dinan Cedex  
E-mail : c.ferrey@le-cepr.com

**Pilotes CEPR info :** Serge MENEZ,  
Jean-François PEREZ.

**Comité de rédaction :** Corinne FERREY,  
Natasha GAYSINSKI, Serge MENEZ,  
Gaëlle OLLIVRO, Véronique AUCLERC

Cette lettre est téléchargeable sur le site  
[www.le-cepr.com](http://www.le-cepr.com)

**Prochaine parution :** Février 2012




**Route de Rennes - B.P. 2 - 35720 Pleugueneuc**  
Tél. 02 99 69 42 69 - Fax 02 99 69 43 20  
mail : masson8@wanadoo.fr

**Parquets - Lambris  
Placard - Dressing**

Au cœur du bois



**Arnaud Fougeray**  
32, rue de la Grassinais  
SAINT-MALO (proche Lapeyre)  
02 99 21 38 21  
[www.aucœurdubois35@orange.fr](mailto:www.aucœurdubois35@orange.fr)

Nous profitons aussi de ces moments pour renforcer les relations commerciales et créer du relationnel avec nos clients.

Pour les autres sponsorings, il s'agit d'apporter notre soutien pour le développement de ces sports de club.

#### Qui sponsorisez-vous et depuis quand ?

Il y a principalement 3 partenariats forts :

- L'Open GDF Suez de Bretagne à Saint-Malo est l'évènement que nous accompagnons depuis ses débuts quand il se tenait à Taden.

- Nos plus importants partenariats portent sur des évènements golf depuis 2009 ( Vivendi Trophy et Vivendi Cup), compétitions de niveau européen rassemblant les meilleurs joueurs.

- Plus localement, nous sponsorisons également le club de Rink-Hockey de Dinan-Quévert et le football club de Léhon. Ensuite, il y a d'autres sponsorings comme l'Open Sud de Montpellier (ex-tournoi de tennis masculin international de Lyon, désormais sur Montpellier depuis 2010).

#### Comment avez-vous choisi ces sports, sur quels critères ?

Tout d'abord, nos partenariats sponsoring, c'est souvent une histoire d'hommes ! Mais c'est aussi un projet qui nous correspond et une organisation à la hauteur des exigences que nous connaissons dans notre métier.

Il y a aussi l'appréciation du sport (notamment le golf, le tennis que M. Cordon pratique régulièrement). Enfin, et notamment pour les évènements organisés par Canal +, il nous paraissait important d'être à leurs côtés en raison de notre partenariat avec cette chaîne. C'est aussi l'occasion pour nous d'accueillir nos clients lors de ces manifestations.

#### Quel est l'impact de ces différents sponsorings ?

Localement, cela permet de faire connaître l'entreprise et aussi d'en faire bénéficier nos salariés.

Nous sommes, en effet, peu connus localement car nous ne nous adressons pas directement aux particuliers (sauf pour la vente d'accessoires et notre site de rachat de produits électroniques).

Au niveau national, le sponsoring permet d'asseoir notre notoriété dans notre métier et renforcer notre position d'acteur incontournable dans notre secteur d'activité en nous apportant une certaine reconnaissance.

#### Existe-t-il des contrats types de sponsoring que vous pourriez mettre à disposition des membres du CEPR qui voudraient en signer ?

Nous n'avons pas de contrat type, chacun étant différent et émis par la société organisatrice ou l'association avec laquelle nous travaillons.

#### Quelle est la stratégie future de l'entreprise concernant le sponsoring d'évènements sportifs ?

Dans la mesure du possible, nous allons continuer à communiquer par le sport. Cette stratégie correspond aux valeurs de notre entreprise : le sens de l'engagement, le respect des autres, le dynamisme, la loyauté, l'humilité par exemple.

Un point est à noter : les sollicitations sont de plus en plus nombreuses et il est difficile de répondre à toutes positivement. Il faut faire des choix. On aimerait faire plaisir à tout le monde, mais la réalité économique nous en empêche. ■



## Evènement autour du Tour de France

### Témoignage de la CODI

La Communauté de communes de DINAN, en partenariat avec la mairie de Dinan, Dinan tourisme d'affaires et l'office du tourisme a profité de la venue du Tour de France pour organiser une action de communication-promotion du territoire auprès d'un public de professionnels du monde économique et du tourisme.

Cette action accueillit plus de 200 personnes. Les participants ont pu découvrir et apprécier notre territoire au travers de différentes animations durant la journée : une table ronde autour de coureurs exceptionnels tel Bernard Hinault (qui s'est rendu disponible malgré les nombreuses sollicitations) avec les élus communautaires et des entreprises sponsors, la découverte des produits du terroir, une visite guidée de la ville et de l'exposition sur le cyclisme.

L'objectif était de faire découvrir dans la convivialité, notre territoire du point de vue économique, touristique et sportif et ainsi montrer son dynamisme et sa capacité à fédérer autour d'un évènement de portée internationale. ■



## ZOOM sur

### Le Golf du Tronchet

Interview de Philippe Lefeuvre Directeur du site

#### A l'heure du tee

Le golf du Tronchet, né en 1986 de l'imagination d'Hubert Chesneau (architecte du Golf National - Open de France, et hôte de la Ryder Cup 2018), vient tout juste de fêter ses 25 ans d'existence. Cet espace est autant un challenge sportif qu'un régal pour les yeux.

#### Quelles sont les caractéristiques de ce site sur le marché du Golf ?

« Plus qu'un parcours de golf c'est un complexe hôtelier 3 étoiles 100% golf avec trente chambres au cœur du site, un restaurant et une activité séminaire. Notre différenciation, c'est la richesse du domaine de plus de 100 hectares où se marient harmonieusement des plans d'eau (étang de mirloup), des massifs de granit et des chênes centenaires. Nous avons également un atout de taille, c'est l'appartenance depuis 1994 au groupe Raulic qui nous permet d'offrir une prestation « golf et thalasso ».

#### Quel est le profil de vos membres ?

« Plus de 500 adhérents jouent toute l'année et plus de 15 000 visiteurs français, britanniques et du Benelux le découvrent à la journée. Ils apprécient chez nous, trois éléments essentiels : un outil 100% dédié, un site parfaitement entretenu et un parcours unique aux trous inoubliables. »

#### Quelles sont les problématiques de gestion de ce type de structures ?

« La saisonnalité très marquée : gérer les variations de personnel est un vrai casse tête ! Avec 23 personnes à l'année et plus de 40 personnes en saison, c'est un challenge tous les ans. L'entretien du gazon demande une technique très pointue et peu de formations existent en France, il est donc difficile de recruter des jeunes qualifiés. Pour pallier cette pénurie, notre green-

keeper (un des plus grands experts en la matière en France) forme nos salariés de demain. D'ailleurs, nous envisageons même de transmettre ce savoir-faire aux professionnels entretenant les pelouses sportives comme les terrains de football»

#### Quelles perspectives de développement pour un site 100% Golf ?

Une offre spéciale «séminaire et incentive + golf» pour les entreprises dans le cadre de team building. Nous avons 2 salles d'une quarantaine de personnes et une capacité en restauration de plus de 150 personnes. Un développement du nombre de licenciés grâce à l'organisation en 2018 par la Fédération Française de Golf de la Ryder Cup, le plus prestigieux tournoi au monde par équipe qui oppose tous les deux ans l'Europe et les États-Unis. Cet évènement devrait être le tremplin espéré pour l'essor de notre discipline, bientôt olympique, en bousculant les clichés... Une pratique ouverte à tous et une « destination golfique française».

#### Et le CEPR ?

Déjà membre de l'association des directeurs de golfs français et du Comité Régionale du Tourisme de Bretagne, Didier LORRE m'a incité à rejoindre le club en 2010 pour accroître mon réseau. J'y apprécie plus particulièrement les speed dating et les visites d'entreprises. ■

#### Contacts : Philippe LEFEUVRE

Le Saint-Malo Hôtel Golf & Country Club  
Domaine de Saint-Yvieux  
35540 Le Tronchet  
Tel. 02 99 58 96 69  
Fax 02 99 58 10 39  
plefeuvre@st-malo.com  
saintmalogolf@st-malo.com



## Culture

### Cinéma vers le Large

Claude Lagrée

*Claude LAGREE est le gérant du Cinéma « Vers le Large » et du cinéma « les Alizés » à Dinard.*

Ce qu'il faut retenir du personnage c'est sa discrétion qui cache un travail impressionnant pour le développement de cette activité liée au 7<sup>e</sup> art. Tout ne fut pas facile. En effet, les années 85 à 90 marquées par l'arrivée des magnétoscopes et le développement multimédia en général, ont vu les salles se vider et le cinéma sombrer.

C'est pourquoi Claude LAGREE s'est battu et a réussi à garder la tête hors de l'eau et à préserver le Cinéma de Dinard, en difficulté à cette époque. D'ailleurs, c'est pour avoir sauvé ce cinéma qu'il fut nommé « Chevalier des Arts et des Lettres » par Jack Lang en juin 1992.

Depuis cette aventure perdue et la passion qui anime Claude LAGREE montre une volonté forte de développement. Il faut savoir que la programmation d'un cinéma n'est pas si simple et qu'il faut faire confiance à son ressenti, son feeling pour déterminer les films qui auront du succès ou non précise Claude LAGREE.

En effet, il n'existe pas de stratégie de développement car tout est lié à la sensibilité et aux opportunités.

Une partie des films est bien entendu incontournable et peut être programmée sans même les avoir vus en amont (ex : Pirates des Caraïbes, Planètes des Singes, Twilight, Tintin...).

Certains conjuguent un réel potentiel et une vraie envie de les mettre à l'affiche (The Artist, Intouchables, La Source des Femmes...) Pour les autres, il est préférable d'en voir le plus possible afin de mieux les appréhender. Il arrive quelquefois de déceler de petits bijoux que nous avons envie de faire partager souligne Claude LAGREE (exemples récents : La guerre est déclarée, La Fée, Habemus Papam, La Couleur des Sentiments) et si la fréquentation n'est pas toujours au rendez-vous, l'essentiel est de faire plaisir à ceux qui viennent les voir.

C'est pourquoi, après concertation avec les Directeurs des 2 cinémas (Benoît Lagrée et Christophe Caous), ils orientent leurs choix de projections, afin de toucher un large public, vers plusieurs domaines.

Ainsi, pour atteindre son objectif, Claude LAGREE organise des programmations dédiées au secteur scolaire. En dehors des dispositifs nationaux auxquels il participe (Ecole au Cinéma, Collège au Cinéma, Lycéens et Apprentis au Cinéma) il adhère à un dispositif régional labellisé appelé « Cinécole » qui permet de proposer aux enfants et aux enseignants 3 films dans l'année. C'est en tout 30 000 élèves sur le Grand Ouest qui ont participé à ce dispositif.

Les cinémas de Dinan et Dinard, c'est aussi beaucoup d'avant-première, des rencontres avec des réalisateurs, récemment Philippe LIORET avec son film « Toutes nos envies », la sortie anticipée du film de Maïwèn « POLISSE » primé au festival de Cannes, la venue prochaine à Dinard de Jean Jacques ANNAUD (L'OR NOIR) et de l'équipe du film LES VENTS CONTRAIRES tourné sur la Côte d'Emeraude. Des projections le dimanche matin avec des tarifs réduits et une sélection de films jeune public dans le cadre d'une opération appelée « Sélection des p'tits loups ». C'est aussi, bien sûr, la semaine de l'Environnement en Avril avec des projections, des débats et des conférenciers, sans oublier sa participation au Festival du Film Britannique à Dinard.

Avec une équipe de 16 personnes, les 2 cinémas sont ouverts tous les jours, toute l'année afin d'être « Le partenaire de vos loisirs au quotidien » conclut-il.

L'art et l'économie deux éléments qui réunissent chaque année 320 000 spectateurs à Dinan et Dinard.



EMERAUDE CINEMA  
Tél. 02 96 87 65 88 - 4 Route de DINARD, 22100 DINAN  
Site internet : [www.emeraude-cinema.fr](http://www.emeraude-cinema.fr)

## Nouveaux Adhérents

SOCIETE / NOM	FONCTION	DOMAINE
Cabinet PRIGENT & Associé Xavier PRIGENT Yannick LE DIGABEL	Gérant Gérant	Géomètres Experts
TRANSPORTS MASSON Jo MASSON	Gérant	Transport produits industriels et granits
AU COEUR DU BOIS	Gérant	Vente et pose parquet Aménagement intérieur
H2B Frédéric JEHANNE	Gérant	Conseils et commercialisations en logements neufs
OPCALIA Bretagne Alain HELLARD	Directeur	Organisme Paritaire Collecteur Agréé
AMELIOR'ACTION Stéphane CARABEUX	Gérant	Formation Conseil sécurité des salariés et qualité
CARRE BLANC Pascal RAULT	Responsable ventes	Ventes de linge de maison
NHE TRADING Nathalie HURE	Gérante	Centrale d'Achat Aéronautique

## Agenda du Club

MOIS	RÉUNIONS DE BUREAU	
JANVIER 2012	Mardi 6 - 18 h 30 à la CCI Dinan	
MOIS	JOURS	RENCONTRES MENSUELLES
DÉCEMBRE 2011	Jeudi 15	Soirée festive surprise
JANVIER 2012	Jeudi 26	Conférence "Stratégie des Entreprises"

## Rencontres Mensuelles

### OPEN GDF SUEZ

22 septembre 2011

La soirée dédiée au parrainage des entreprises a réuni environ 90 personnes soit 36 entreprises invitées dont une dizaine installées sur Saint Malo.

La volonté de la Présidence, d'ouvrir le Club aux dirigeants installés en dehors du bassin dinannais, et plus particulièrement sur la région malouine, montre l'intérêt de renforcer le CEPR afin de lui permettre de s'agrandir et de rester un acteur important pour le développement économique de ces territoires.

Cette rencontre mensuelle, organisée dans le cadre de l'Open GDF Suez de Bretagne, est une véritable source de rencontres, d'échanges pour tous les adhérents du Club. Elle a favorisé ainsi l'intégration de plusieurs entreprises qui pourront participer pleinement aux actions et opérations menées par le CEPR.

La convivialité, un des points forts du Club, était bien sûr au rendez-vous et tous les convives ont apprécié l'accueil avec sa dégustation d'huîtres de Cancale et le buffet de Jean Yves BORDIER, ainsi que l'organisation et l'ambiance dans le Village de L'Open dont l'espace VIP leur était entièrement réservé. ■



### Optimisez votre stratégie stagiaires

20 octobre 2011

Sous la houlette de Didier GUITTON et de la commission économique du CEPR, cette rencontre mensuelle s'est déroulée à l'IUT de Saint Malo dont le Président Claude CARPENTIER et le Directeur Jean-Jacques MONTOIS ont volontiers mis à disposition l'amphithéâtre de leur établissement pour cette conférence.

Cette dernière a été le fruit de la participation active des membres de la commission et des chefs d'établissement scolaire (Lycée de La fontaine des Eaux, les Cordeliers à Dinan et le lycée La Providence, entre autres).

L'objectif de cette rencontre était de présenter une « stratégie stagiaire » simple et accessible à tous types d'entreprises. En effet, il est important et nécessaire de proposer des outils pour amener les dirigeants à recruter un stagiaire.

Ainsi, c'est une stratégie gagnant-gagnant comme en ont témoigné plusieurs stagiaires comme Xavier CONTANT de 2 M Event, ou encore de Thimothé DESDOIS de Dinalec entre autres.

La réussite de cette conférence résulte de la rencontre des acteurs économiques et du corps enseignant qui ont parfaitement démontré l'intérêt de réfléchir ensemble pour l'avenir des jeunes.

Par ailleurs, cette rencontre est le tremplin d'une opération qui se poursuivra en 2012 pour aboutir sur REVEL'STAGES ... affaire à suivre ! ■

