

CONFERENCE EAP DU 08/11/2022 : « Réussir son développement local »

Format : conférence – table ronde

Intervenants :

- **Anne-Sophie Musset**, co-fondatrice de **Mutual Waste**, Startup de l'ESS spécialisée en collecte de déchets, production de produits locaux notamment les allume feu Y'Flamme, et créateur de boucles locales d'économie circulaire.
- **Véronique Cividino**, fondatrice de **Bleu Blanc Vert**, cette jeune entreprise vésigondine fabrique et vend des produits d'entretien et lessives écologiques.
- **Rémi Hazdai**, fondateur de **TOUTAKOTÉ**, application ayant pour but de référencer les commerçants et autres professionnels proches de chez vous afin de trouver facilement leurs promotions et actualités.

Animatrice pour EAP : Sylvie MORA

La conférence commence par un tour de table : 34 présents, dont les intervenants et des non-membres.

Puis, rappel sur les actualités d'EAP et notamment retour sur la réunion du 15/09 (projection de slides) et présentation de la saison 2022/2023 (événements).

Conférence :

1^{ère} question : Que veut dire local dans votre activité ?

ASM : local au niveau de la matière première et de la transformation (« made in Yvelines »). Vente en local mais question des référencements nationaux dans la GSB...Importance de l'essaimage aussi.

VC : le local est dans l'ADN de Bleu, Blanc Vert ; modèle basé sur l'économie circulaire. Clientèle dans un rayon d'environ 10 km autour du Vésinet ; revendeurs en local également. Pour le sourcing, c'est moins évident pour certaines matières qui n'existent plus en France...Le local revêt une importance particulière dans l'artisanat (réseau d'entraide). Enfin, importance du local pour les recommandations des clients.

RH : difficultés à se faire connaître et rencontrer les nombreux acteurs locaux ; volonté de consommer en local mais sans savoir comment faire ?

2^{ème} question : Quelle a été la stratégie mise en place ?

RH : les origines du projet remontent à il y a deux ans mais le lancement de l'application il y a seulement 1 mois ! Rencontre des commerçants locaux pour mieux comprendre leurs besoins et ainsi mieux leur répondre. Puis, tout s'est fait au fur et à mesure. Ce qui est certain, c'est que cela prendra plus de temps que prévu au départ car difficultés pour rencontrer les acteurs locaux !

VC : A été présente partout dès le départ (marchés, salons, vente de créateurs, etc.) : crédibilité de la fondatrice implantée sur le commerce local. Mais limite liée au physique. Mise en place d'un site Internet et création d'un compte Instagram afin de gagner en notoriété. Importance des interactions au niveau des valeurs. A eu une présence dans les medias (reportage TV78, influenceurs...), mais n'a pas donné grand-chose sur le local... Autre stratégie : augmenter le nombre de distributeurs et le BtoB.

ASM : Importance de l'humain. Fait partie de la stratégie de développement. La diversité du personnel est un choix (emploi social). Payer le personnel au détriment des dirigeants ; c'est un choix le temps d'être suffisamment rentable pour couvrir tous les coûts fixes. Démarche auprès des collectivités et le BtoB. C'est une histoire d'engagement de rester en local.

3^{ème} question : Comment avez-vous franchi les limites imposées par le local ?

VC : les limites sont liées aux valeurs ; a été jusqu'à refuser de vendre pour les respecter. Ça limite la croissance et le CA. L'acte de vente est plus long sur les produits Bleu Blanc vert que les produits standard en GSA. Demande plus d'explications et d'argumentation : il s'agit d'un achat technique. Donc, cela demande plus d'effort et plus de temps.

RH : On est plus challengé quand on est sur le local. Elargir le nombre de personnes pour la communication : demande beaucoup de persévérance !

ASM : le seul indicateur reconnu est la rentabilité. Process : définir sa mission, resté engagé, ne pas être seul, obtenir du soutien financier et familial. Mutual Waste a été accompagnée par le réseau Entreprendre pendant deux ans.

En conclusion du côté intervenants et de la salle :

- Nouer des partenariats,
- Ne pas rester seul,
- Rallongement des délais et manque de soutien des collectivités locales (VC et RH),
- VC : le groupe d'artisans a facilité la vie au quotidien, mais manque de soutien de la part des collectivités locales
- Représentant de la Chambre des Métiers : peu de personnes osent les contacter, mais ont plusieurs dispositifs d'accompagnement et une offre de formation au tarif préférentiel de 14€/jour ; autre info : la chambre va se développer en ouvrant une antenne sur Mantes,
- Jacques Petit de FACE : rappel de : « les Yvelines, une chance » ; c'est gratuit et cela permet de rencontrer d'autres acteurs

La conférence se termine par un tour de table où chacun doit en un mot dire ce qu'il retient du sujet ; ceux qui reviennent le plus sont :

- Engagement,
- Partage,
- Valeurs,
- Intéressant,
- Inspirant,
- Motivant,
- Ensemble,
- Ethique,
- Partenaires,
- Espoir.

Cette conférence a été très dynamique et a connu un franc succès ; cela nous conforte dans le format table ronde 😊