

 *Speaker 1* - **00:00**

Est-ce que t'as mis voix 1, voix 2, voix 3, tout ça?

 *Speaker 2* - **00:04**

Quoi? Non, après. Après, avec la voix, je vais reconnaître les gens et dire voix 1 c'est.

 *Speaker 1* - **00:11**


Andréa, voix 2 c'est... Non, voilà, super.

 *Speaker 2* - **00:15**

Et... Moi je dis merci parce que j'ai pas enregistré.

 *Speaker 1* - **00:17**


Hein?

 *Speaker 2* - **00:18**

Je dis merci Isabelle. Encore? Mais j'ai pas enregistré. J'ai commencé là.

 *Speaker 1* - **00:22**


Merci Isabelle pour tout ce travail fait pour l'association depuis 2014.

 *Speaker 2* - **00:30**

OK. Bon. On va essayer de travailler un peu et d'animer l'association. J'ai établi une petite liste qui peut nous occuper, je pense, pendant une année. J'ai essayé de trouver des thèmes où ça peut intéresser tout le monde, donc c'est des subventions, c'est comment donner plus de... De possibilités aux sociétés pour aller chercher plus d'argent. Donc j'ai sélectionné cinq axes. Je pense qu'aucune d'entre nous sait ce qu'on a comme droits pour les formations. Et si on sait, on ne sait pas tout. Donc on va essayer de faire intervenir quelqu'un.

 *Speaker 1* - **01:24**


Le dispositif que vous payez tous.

 *Speaker 2* - **01:30**

Il n'y a pas que ça. Il y a vraiment des subventions qu'on peut aller chercher sur certains sujets. Des subventions européennes, voire régionales, etc. Donc on va essayer de faire intervenir quelqu'un qui nous expliquera qu'est-ce qu'il y a et à quoi on a le droit. Deuxième axe, on va essayer de travailler sur tout ce qui est intelligence artificielle. Qui va à une vitesse incroyable dans tous les domaines et il y a des outils aujourd'hui qui existent pour nous aider au quotidien, voire améliorer, aller chercher plein de choses en s'appuyant sur l'IA.

 *Speaker 1* - **02:11**


Par rapport à l'axe formation, c'est la formation du dirigeant ou c'est la formation des collaborateurs?

 *Speaker 2* - **02:17**


Non, bien sûr. Et surtout, les employés avant tout. Ok. Donc moi je suis accompagné par un consultant qui est super pro dans ce domaine donc on va essayer de le faire intervenir peut-être sur plusieurs séances. En fait c'est important si tu as un bon avocat, tu peux agir facilement et avoir plein de subventions. Moi c'était le cas, au début j'essayais, j'avais jamais de retour et après j'ai eu vraiment la bonne personne et ils m'ont remboursé à des hauteurs absolument. Il y a des formations que j'ai eues, ils m'ont pris à 40-50% de la formation. C'est la même personne qui va t'accompagner.

 *Speaker 1* - **03:09**


Pour la formation?

 *Speaker 2* - **03:10**

Et si lui ne maîtrise pas un sujet, c'est son métier. Il peut nous guider vers quelqu'un et si toi t'as quelqu'un...

 *Speaker 1* - **03:17**

Mais l'idée, je te laisse finir après.

 *Speaker 2* - **03:21**

Non mais l'idée, on va la développer au fur et à mesure des réunions. On va essayer de travailler sur la partie transition écologique qui est très à la mode. Eco-Vadis, ISO pourquoi pas.



*Speaker 1* - **03:41**

En fait, il y a plusieurs sujets. Il y a la RSE qui est la responsabilité sociétale de l'entreprise. Il y a plusieurs d'entre vous qui pourraient être sollicités par vos clients pour que vous ayez mis en place cette démarche. Je ne sais pas si toi, tu es sollicité, Guillaume? Non, pas plus que ça.



*Speaker 2* - **04:01**

Les banques aujourd'hui, si tu n'es pas RSE, dans le futur proche, elles ne vont plus travailler avec toi. La responsabilité sociétale de l'entreprise, on va t'expliquer tout à l'heure.




*Speaker 1* - **04:20**

Par rapport à la transition écologique, la CCI est opérateur d'une aide financière que l'ADEME donne aux entreprises. Aujourd'hui, par exemple, pour que l'entreprise fasse un exemple de diagnostic des bâtiments d'énergie pour identifier tous les travaux qu'il faut faire. Mais pas qu'isolation, c'est aussi tout ce qui est éclairage, tout ça, il y a une aide financière. Aujourd'hui, un diagnostic ne coûte que 3000 euros parce que le reste est pris en charge par l'ADEME. Et la CCI est opérateur, c'est-à-dire que nous, on ne fait pas les diagnostics parce qu'on n'est pas expert, on appelle un bureau d'études expert qui le fait, mais nous, tout passe par la chambre de commerce. Donc dans ce même modèle, il y a ce qu'on appelle le diagnostic énergie.

 *Speaker 1* - **05:15**


Il y a un accompagnement qui s'appelle accompagnement à la maîtrise du ouvrage, c'est quand tu as déjà identifié ton chantier, un chantier important, c'est-à-dire 100 000 euros, et tu vas lancer les travaux. Ce bureau d'études va t'accompagner à rédiger le cahier des charges, à choisir, à analyser les dévis, les réponses des entreprises qui vont te faire les travaux, à suivre les travaux, à analyser les dévis, les matériaux, etc.

 *Speaker 2* - **05:44**

On prend le carbone aussi, c'est un sujet qui est très important.

 *Speaker 1* - **05:47**

Alors il y a le bilan carbone. Le bilan carbone c'est quand on dit, bon, ton activité génère combien de CO<sub>2</sub>?

 *Speaker 2* - **05:56**

Ils vont calculer, aller voir tes fournisseurs, les salariés, comment ils viennent, vélo, voiture...

 *Speaker 1* - **06:04**


Le bilan carbone a trois niveaux, ça s'appelle le scope. Le premier niveau c'est l'activité. Le deuxième niveau, c'est avec les déplacements des collaborateurs. Et le troisième niveau, c'est avec tes livraisons. Et donc, si tu fais venir de la matière première de Chine, t'as un bilan carbone qui est quand même plus élevé que si tu...

 *Speaker 2* - **06:25**

Voilà.

 *Speaker 1* - **06:26**


Donc le bilan carbone aussi, voilà, pour tous ces sujets, pour la RSE, pour accompagner les entreprises à faire la démarche, mais en répondre à ECOVADIS, parce que ECOVADIS, c'est un label.

 *Speaker 2* - **06:38**

Oui.

 *Speaker 1* - **06:40**


C'est un level de plus et nous on accompagne les entreprises à répondre à ce questionnaire. Aussi la ISO 1400 c'est pour les industriels, c'est pour tout ce qui est le respect environnemental. On a une gamme très grande et tout ça c'est avec les aides financières de l'ADEME et de l'Union Européenne, nous avons des accompagnements gratuits. Pour les entreprises PME toujours, mais par.

 *Speaker 2* - **07:11**

Exemple au niveau de... Andréa, le but aujourd'hui c'est de dire voilà les axes, après on va les détailler, faire des séances de travail, etc. Donc on peut.

 *Speaker 1* - **07:21**


Trouver un sujet, faire venir un expert ou faire un petit atelier et ensuite informer les entreprises pour qu'elles puissent bénéficier de ces accompagnements.

 *Speaker 2* - **07:32**


Voilà, on va parler tout le temps orienter nos réunions vers l'argent.

 *Speaker 1* - **07:37**


Bien sûr, où est-ce qu'ils peuvent trouver les aides. Parce qu'effectivement, nous aussi, l'État nous a mandatés. On a des accompagnements qui sont faits au niveau global de l'entreprise, qui sont faits par le Conseil et la Chambre de commerce. Mais nous, on doit rendre un livrable à l'entreprise et à l'État avec la liste des aides financières qui existe. Là, par exemple, je dois faire un pour EES Rénovation, ceux qui sont maintenant chez Facility. Je fais ce rendez-vous avec lui, je lui liste les aides et maintenant il faut que je mette tout ça dans le plan, donc sur la rénovation des bâtiments. Pour tout ça, il y a effectivement beaucoup de sujets sur lesquels on peut aller et orienter les entreprises vers les aides qui existent.

 *Speaker 2* - **08:25**

Les aider surtout à... Tu as parlé d'EcoVadis. C'est un label, mais c'est un label qui est obligatoire. Moi, j'ai fait une levée de fonds cette année. La banque m'a dit qu'il faut une notation EcoVadis, sinon on ne discute pas avec toi.

 *Speaker 1* - **08:43**


Il y a des entreprises qui sont déjà peut-être obligées, parce que les clients les demandent comme toi, les grands comptes demandent souvent ça, des labels, des notifications, des qualifications par des systèmes comme tu dis Ecobaris. Il y a d'autres qui ne sont pas encore sur ça, mais quand ça va venir...

 *Speaker 2* - **09:05**

Je pense que ça dépend de la taille de l'entreprise aussi, peut-être. Non. Non, non.

 *Speaker 1* - **09:08**


Ça dépend des clients.

 *Speaker 2* - **09:09**

Moi je suis en train d'en faire un prêt sur une SI, ils ne me demandent pas ça. Non, ça n'a rien à voir. C'est pour le business. C'est pour l'investissement que tu parles? Juste pour l'investissement? Non, si tu veux faire un emprunt, je ne sais pas, pour ta société. Ils te demandent ça aujourd'hui. C'est vrai que les profs, ils demandent des ferries après six ou huit ans, vous savez, pour rien. Ça dépend du montant. Oui, ça dépend du montant.

 *Speaker 1* - **09:29**

Ça dépend de banque.

 *Speaker 2* - **09:30**

De toute façon, ça va venir. J'ai demandé 2 millions il y a 3 mois. Tu les as eus? Bah oui. J'en prendrai deux aussi.


 *Speaker 1* - **09:39**

Ils m'ont pas fait chier. Mais c'est pas que les...




 *Speaker 2* - **09:41**

Après, c'est toujours par rapport au relationnel qu'on a... Non, non. Ça joue quand même. Non, mais par contre, je rebondis sur toi, SCI. Attention, parce qu'ils ont voulu me bloquer sur un bâtiment qui était classé G. Ils me voulaient plus prêter. Ils voulaient plus me prêter quand c'est des bâtiments maintenant qui sont en normes basses. Genre de toute façon, j'achète, mais c'est pour tout raser. Donc j'aurais fait une détestation comme quoi j'allais tout raser. Normalement, ça ne doit pas bloquer. Tu t'engages en disant je vais faire des travaux. J'ai fait un papier, ils sont contents. Normalement, le notaire même bloque.

 *Speaker 1* - **10:19**


Mais il dit... Même pour le particulier, moi je viens de faire un prêt et ils ont demandé le diagnostic NGT.

 *Speaker 2* - **10:27**

Oui, c'est obligatoire.

 *Speaker 1* - **10:30**


Non, mais pas la banque.

 *Speaker 2* - **10:33**

Pour les particuliers, ça va se corser dans trois ans le prêt. Les bâtiments de fer, de eau, d'énergie. Ok. Quatrième acte, c'est développer son activité, ce qu'ils appellent marque employeur. Comment rendre sa société attractive? Donc on va essayer de travailler sur ce sujet-là. Je parle à visite des sociétés qu'on ne connaît pas dans la zone. Genre, comment elle s'appelle? Pas Patricia?

 *Speaker 1* - **11:08**


Sandra qui a proposé en septembre.

 *Speaker 2* - **11:11**

Oui. Ou il y a d'autres... Moi j'aimerais bien faire moi, mais j'ai... Et le cinquième axe, c'est faciliter l'insertion. On va travailler peut-être avec la mairie pour prendre des stagiaires de la zone, etc. Voir comment on peut organiser ça avec les écoles. Il y a l'association même, je t'ai envoyé. Donc il y a de quoi faire. Donc voilà. Est-ce qu'on peut obtenir des fiches entreprises? Parce que la formation, il faut qu'on sache à l'avance combien de salariés, etc.

 *Speaker 1* - **11:51**


Le problème c'est qu'aujourd'hui avec la GPD, je suis très coincée. Par exemple, si on a un fichier d'entreprise intéressé, je peux aller voir et copier, des choses comme ça.

 *Speaker 2* - **12:12**

On peut aller sur Papers aujourd'hui, on a tout.

 *Speaker 1* - **12:15**

Après, l'association peut acheter un fichier aussi, ça ne coûte pas énormément cher.

 *Speaker 2* - **12:19**

Je vais le faire.



*Speaker 1* - **12:20**

Mais attends, il faut que tu saches ce que tu veux.



*Speaker 2* - **12:25**

Je t'ai listé les choses qui peuvent nous intéresser et qu'est-ce qu'on peut avoir. Parce que... Après, c'est une fiche qu'on peut mettre parce que ça tu les as quasiment toutes ces informations après t'en as qui.




*Speaker 1* - **12:47**

Remplissent ces dossiers parce que oui voilà tu complètes la fiche on a déjà.



*Speaker 2* - **12:53**


Et plus par exemple le chiffre d'affaires sur certaines aides je pense ça joue ça c'est lui qui va donner le dossier après il y en a qui remplissent tout et d'autres non Ouais, on va prendre ce qu'on a, de toute façon... C'est pour l'adhésion, ça? Oui. C'est surtout... Attends, il y a un truc... Petite question, étant le... Je suis secrétaire, moi. Justement on va essayer de le dépenser. L'adhésion pourrait être déjà l'affaire gratuite non? Faut pas déjà commencer par ça. Non parce que si tu... On n'a pas beaucoup d'argent, on va à 21.000 ou 21.000. Ouais c'est pas mal et puis dépensez pas. Non mais on va les dépenser. Il suffit d'un projet et tout part à la poubelle. Ça dépend du projet. Si tu fais gratuit, tu ne concernes pas les gens en fait. La somme n'est pas grosse.

 *Speaker 2* - **13:48**


Non, non, c'est pas la même chose, mais bon. Le but, ce n'était pas de remplir les caisses, c'est que quand on faisait des choses, on dépensait, sauf que là, on a été un an vide sans rien faire. Le but, c'est de faire des choses. On avait essayé de mettre en place des caméras, c'est l'Amérique qui a probablement fait le truc, mais on devait faire des aides avec l'Amérique. Convivialité.

 *Speaker 1* - **14:12**

Oui en fait là tout ça c'est très bien mais il faut un planning.

 *Speaker 2* - **14:16**

Justement j'ai donné des axes, on est là pour établir un planning.

 *Speaker 1* - **14:20**


Donc par rapport aux données des entreprises qu'est-ce qu'on va établir?

 *Speaker 2* - **14:26**

Non mais on va prendre ce qu'on a et moi je peux compléter sur internet. Moi je peux rajouter, parce que moi.

 *Speaker 1* - **14:32**

Je vais essayer de refaire comme je.

 *Speaker 2* - **14:34**

L'Ai fait tout au début, le tour de tous les entreprises Il faut venir avec un projet. On va essayer de mettre ça, faire joli. C'est pour ça que si je peux y aller avec la décision de cette année parce que du coup on est déjà... Septembre. Juillet. Juillet c'est mort. Donc septembre il faudrait qu'on aille tout en place et puis faire le tour. Oui, je vais faire un flyer pour vraiment qu'on vienne avec quelque chose pour le navire. On travaille pour vous, on va aller chercher des subventions, de l'argent. Sinon, il n'y a personne qui va venir. Je ne sais même pas si j'ai le flyer. Je ne l'ai pas là. Si, si, on a fait un flyer. Il m'en reste encore. C'est toi qui avais fait les couleurs.

 *Speaker 1* - **15:21**

On va faire avec les données qu'on a. Après, si on a besoin d'aller plus loin, On verra. J'ai un fichier que j'ai beaucoup travaillé l'année dernière avec Pierre Gaillard. On a fait le tour. Lui, il faut toujours effectivement lui demander parce qu'il a toujours les noms des nouvelles entreprises. Oui, c'est vrai qu'il est là-dedans. On avait fait ça. J'ai un fichier que j'ai partagé avec lui, que je peux vous partager. Mais il y a beaucoup d'infos, mais pas le chiffre d'affaires par exemple.

 *Speaker 2* - **15:53**

Le but, Andréa, de ça, pour aller chercher des subventions, au lieu d'aller faire des demandes entreprise par entreprise, on peut les grouper et l'impact peut être beaucoup mieux.

 *Speaker 1* - **16:04**

Oui, mais ceux qui donnent les subventions n'analysent pas les dossiers collectivement.

 *Speaker 2* - **16:09**

Je comprends, mais on arrive avec un dossier de plusieurs sociétés. Moi, mon consultant, il m'a dit, précis sur des dossiers, on peut faire grouper et présenter pour les subventions. C'est pas un dossier, c'est plusieurs dossiers mais en même temps.

 *Speaker 1* - **16:32**

Par exemple en ce moment, Pierre qui s'occupe du photovoltaïque a 2 dossiers, je crois 3 dossiers, il attend la réponse.

 *Speaker 2* - **16:40**

Non, moi je l'ai eu la réponse. Non, c'est bon? C'est bloqué, je ne sais pas où c'est bloqué mais c'est bloqué. C'est pas bloqué en fait, ils traitent les dossiers. Comme moi c'était le premier dossier, on a eu la réponse il y a une semaine. Ce qu'il a fait Gilda, lui c'est déjà fait, c'est installé. Clabo lui l'a arrêté pour l'instant, parce qu'il fait son acquisition.

 *Speaker 1* - **17:03**


Et il y a Manuel.

 *Speaker 2* - **17:04**

Manuel et toi. Et moi, Gilda, il a fait le chiffrage de la mise en état du toit et des implantages parce que c'était mon problème. Mais photovoltaïque j'ai rien pour l'instant.

 *Speaker 1* - **17:16**

Non mais là, t'as une aide spécifique. Pour les travaux de tatouage, pour la préparer à recevoir les paniers.

 *Speaker 2* - **17:25**


Le but c'était de faire un packaging complet et c'était possible de tout mettre en même temps. Oui, mais est-ce que tu as fait la demande? Moi ça a été fait, Gildan a fait les devis, etc. Non, réparation de toit, plus photovoltaïque dans le même dossier.

 *Speaker 1* - **17:38**


Mais Gildan a rien fait auprès de la région, parce que c'est un dossier quand même un petit peu complexe, qu'il.

 *Speaker 2* - **17:42**


Faut présenter à la région. Ben moi je suis.

 *Speaker 1* - **17:46**


Inférieur des devis. Oui mais c'est... Laisse-moi, il faut que tu aies les devis. Tu as les devis?

 *Speaker 2* - **17:53**


J'ai pas les devis en fait.

 *Speaker 1* - **17:54**


Demande les dévis. Au moment où tu as les dévis, on peut voir pour faire la démarche de l'aide. Mais là c'est trop tard. Non, c'est pas trop tard.

 *Speaker 2* - **18:04**


Elle a déjà présenté un dossier juste pour le photovoltaïque.

 *Speaker 1* - **18:07**

Qui?

 *Speaker 2* - **18:08**

Lui. C'est ça, hein? Non, non. En fait, si c'est passé par Gilda et que tu fais photovoltaïque, il n'y a pas de suite pour l'instant.


 *Speaker 1* - **18:15**

Bon, je vole avec Pierre, parce que je pense que Pierre n'a pas... Parce.


 *Speaker 2* - **18:20**

Que ça, tu gagnes combien à faire un truc comme ça? Ben, les subventions, c'était beaucoup, hein, je crois. Nous, on a 120 000 euros, hein, sur un dossier qui fait 370 000. T'as la moitié, c'est presque 50 %, je vois. T'as combien, t'as? C'est pas négligeable.



 *Speaker 1* - **18:35**


OK, donc, pour les entreprises, on fera... Je vais noter que l'association va utiliser... Le fichier existant et selon le mésoin.

 *Speaker 2* - **18:55**

T'as déjà payé la pression ou pas? C'est Pierre qui s'occupe du volto?  
Oui.

 *Speaker 1* - **19:02**


Non, pas Pierre Gaillard. C'est Pierre le consultant. C'est un consultant que j'ai invité.

 *Speaker 2* - **19:08**

Oui, Green il s'appelle.

 *Speaker 1* - **19:09**


Je vois le mec Pierre et on se parle un peu. Parce que je pense pas qu'Egida a fait le nécessaire pour son dossier. Non, le devis était fait, mais il.

 *Speaker 2* - **19:18**

M'A dit que je lui ai le transmis.

 *Speaker 1* - **19:21**

Du coup, je sais pas où ça en est. Moi, ce que je voulais faire, c'est.

 *Speaker 2* - **19:24**

Ce que je leur ai dit. Moi, je veux savoir quelle aide je dois donner. Et quelle aide j'ai. Et en fonction de l'aide, je le fais ou je le fais pas, tu vois. Moi, j'ai pas les rangs pour faire tout seul. C'était un truc énorme. Donc, si j'ai la moitié des aides, c'est bon.

 *Speaker 1* - **19:42**


Donc le devis que tu attends, c'est pour le désamiantage.

 *Speaker 2* - **19:49**


Désamiantage, il faut tout faire en même temps. C'était tout simple. Mais Gilda, les gars sont durs.

 *Speaker 1* - **19:57**

Mais tu attends le devis du désamiantage de Gilda.

 *Speaker 2* - **20:00**


Et le toit neuf. Ça, j'attends. Ils sont venus, ils ont fait des relevés tout à de suite.

 *Speaker 1* - **20:08**

Et ça fait presque un an. Je pense que Pierre... Donc là, il.

 *Speaker 2* - **20:16**

Faut contacter le monsieur qui a écrit.

 *Speaker 1* - **20:18**

Je m'en occupe.

 *Speaker 2* - **20:20**

Et après, il vient chez toi, il fait un constat. Tu fais un projet?

 *Speaker 1* - **20:25**

Non, attends. Parce que tu veux te lancer dans ça?

 *Speaker 2* - **20:28**

Tu le vois? Il est vieux, ton bâtiment. C'est quoi le problème? En fait, c'est de savoir si la structure supporte... Moi, le problème, si je suis comme Christian, c'est qu'il n'y a pas le papier qui dit combien le toit... Elle supporte pas.

 *Speaker 1* - **20:45**


En fait, la problématique, c'est pour installer les panneaux, il intègre dans la prestation l'étude architecturale de la capacité du toit à recevoir les panneaux.

 *Speaker 2* - **20:58**

Qui a un certain poids au mètre carré. Après, t'as la possibilité de faire un parking avec un toit couvert.

 *Speaker 1* - **21:06**

Des ombrières, c'est ce qu'on appelle des ombrières.

 *Speaker 2* - **21:09**


Là, ça chiffre. J'ai essayé moi. Ça chiffre aussi? Bon, quand tu veux t'ouvrir. Mais là-bas, mon nouveau bâtiment, il se porte pas. C'est tout neuf, ils ne l'ont pas fait pour supporter. Même le mien, il n'est pas dégueulasse son bâtiment. Et c'est fait par des ingénieurs. Là aujourd'hui c'est obligatoire, mais comme il date deux ans le projet, ils ont évité ce problème là. Tu sais la différence ça fait combien? Mais là pour refaire c'est 200. Bah oui mais oui je me doute.

 *Speaker 1* - **21:44**


C'est n'importe quoi. Pierre je l'avais invité l'année dernière et si c'est quelque chose que ça t'intéresse je peux lui dire mais lui il te fait payer son étude.

 *Speaker 2* - **22:00**


Après.

 *Speaker 1* - **22:04**


Le dessus de la toiture qui est important, mais après il fait aussi l'estimation de ta consommation, de combien tu vas utiliser, combien tu vas générer, combien mètre carré de panneaux photovoltaïques que tu vas mettre.

 *Speaker 2* - **22:17**

Tu peux vendre.

 *Speaker 1* - **22:19**


Voilà. Mais après s'il y a trop de gens qui vont... 160 kg, je vais.

 *Speaker 2* - **22:22**


Mettre sur le toit, j'ai pas besoin. Comme Guillaume il va pas le faire, il va... Voilà, c'est moi qui vais acheter.

 *Speaker 1* - **22:33**


Parce que les futurs acheteurs peuvent être par exemple Philippe qui consomme, Clavo qui consomme, toutes les entreprises de mécanique.

 *Speaker 2* - **22:46**

Même s'ils ne sont pas à côté, tu peux vraiment vendre mon bâtiment à côté là-bas. Mais je ne suis pas en lien direct.

 *Speaker 1* - **22:52**

C'est jusqu'à deux kilomètres encore près du périmètre. C'est ce qu'il nous a dit. Donc je m'occupe de toi Philippe, parce que je pense qu'il y a un embrouille là, c'est pas clair. Il défend les évis pour pouvoir... Moi.

 *Speaker 2* - **23:09**

En fait ce que je veux savoir c'est l'ensemble ce que ça va me coûter et ce que j'ai comme aide. Et si je vois que je peux le faire, je le fais. Si c'est aberrant, moi je pourrais pas.

 *Speaker 1* - **23:27**


Tu penses aussi qu'en 3 ans, tu seras à la retraite. Est-ce qu'il y a un intérêt pour toi?

 *Speaker 2* - **23:34**

Moi, c'est pour valoriser le bâtiment, surtout. T'inquiète-toi, la semaine prochaine, ça ne vaudra plus rien. Comme ça, on est tranquille. C'est ma femme. On va dire que ça aurait été le front de gauche. Alors là, open bar. Les portes ouvertes, tout le monde a tout. C'est ce que tu aimes. C'est tout à fait ça parce que dans les pays où les...

 *Speaker 1* - **24:22**


On partage, on partage.

 *Speaker 2* - **24:24**


Oui, oui, ça m'arrive.

 *Speaker 1* - **24:27**


Par contre... Oui.

 *Speaker 2* - **24:29**


Je te disais, Christian, t'as déjà payé ou t'as pas payé encore? J'ai pas payé encore. Eh ben, tu me donnes la facture, je te fais le chèque, t'iras donner le chèque. Ou je vais l'amener. Non, non, moi je... Tu les vois souvent? Oui. Bon ben, tu me donnes la facture et je te paye. Mais il me faut une facture, moi. Parce que je suis un bon trésorier et je paye que si j'ai une facture. OK. Pas de problème. Parce qu'après, ma... OK. Ma chère compta, elle va me dire... Mais qu'est-ce que j'ai fait, alors? Deux fois par mois? C'est bon?

 *Speaker 1* - **25:15**


Donc, du coup, c'est plané. Alors, après, non, attends, tu voulais que je choisisse un nom pour ton programme?

 *Speaker 2* - **25:21**


Hum-hum. Moi j'aime bien le premier après. Charme. Moi j'aurais préféré en marque. Charme parce qu'on peut faire un logo ou un truc sympa avec ça. Chante l'eau, horizon, attractivité, renouveau, modernité, entreprise. Le premier est très bien parce que les deux autres c'est Chanteloup.

 *Speaker 1* - **25:58**


Oui. Je dirais plutôt Sétan vers l'avenir. Plus que Chanteloup parce qu'on est dans le parc d'activité de Sétan. Chanteloup ça fait trop la ville. C'est mon point de vue.

 *Speaker 2* - **26:13**

On va voter. Donc toi tu prends quoi? Je ne vote pas.

 *Speaker 1* - **26:18**

Je ne vote pas. En fait je ne comprends pas.

 *Speaker 2* - **26:22**


Excuse-moi. On va juste donner un nom à ces axes. Quand on fait des flyers, on va mettre ça en avant. On va faire un flyer. Dans Charme, il y a chantelot, horizon, attractivité, renouveau, modernité. Tu n'as pas fait d'autres exemples, en fait. Mais si, j'ai donné trois... Vers l'avenir et future innovation. C'est pour faire genre... C'est ton futur. C'est ton avenir.

 *Speaker 1* - **27:19**


Vers l'avenir ou avenir.

 *Speaker 2* - **27:21**

C'est temps à venir, vers l'avenir. Bon, on verra.

 *Speaker 1* - **27:28**

C'est pas ça qui va faire... Non.


 *Speaker 2* - **27:29**

Non, non, c'est pas ça. Bon, c'est lui. Oula. Vers l'avenir, c'est mieux que chambre, on sait pas où on va. On sait pas ce que c'est comme association. Ben, oui, ça fait... Oh ben alors, moi je croyais que t'allais te faire tomber dedans. Justement, c'est pour cela qu'on va détailler ce que c'est charme. On les met en couleurs, c'est pas charme. Faut mieux, ouais, parce qu'on parle pas... On parle pas... Ça fait un peu maison... Maison, vous êtes obligés de faire un téléphone rose, mais...

 *Speaker 1* - **28:02**

Une hotline.




 *Speaker 2* - **28:04**

Ma marque, elle marchera pas beaucoup avec la hotline. Oh, la catastrophe. Pourquoi ça marche, moi, ça? Je sais pas, mais... Moi aussi, j'en avais essayé, je m'en fous. J'ai pas de problème. J'ai une ligne dédiée, moi. Moi je suis en ADSL. Me repérer la dernière fois, t'es basée où? Là-bas, rue des... Juste derrière moi, là. Ouais, juste derrière, là. Oui? Non! Bodo! Côté d'AD déconstruction. AD déconstruction, pas facile. Mais par exemple, je sais pas s'ils ont l'électronique et puis s'ils... Avant le virage. Avant le virage. D'accord, avant le virage. À droite. Juste avant Liba. S-T-I-M, Liba. Oui. Juste avant le virage. Après. Juste devant le terrain vaguement. La deuxième à droite. La deuxième décharge. Voilà.

 *Speaker 1* - **29:01**


Moi, je pense qu'on connaît que c'est 7 ans. Donc, je propose que ce soit 7 ans vers l'avenir ou 7 ans vers l'avenir.

 *Speaker 2* - **29:11**


C'est bien.

 *Speaker 1* - **29:11**

Parce qu'on garde...

 *Speaker 2* - **29:13**

On opte pour le deuxième. J'ai gardé 7 ans. T'as piqué mon stylo, c'est pas grave. Je te le laisse après.

 *Speaker 1* - **29:17**

Non, non. J'ai noté.

 *Speaker 2* - **29:19**


Donc, c'est ton.

 *Speaker 1* - **29:20**

C'est bon pour toi aussi, Laurent?

 *Speaker 2* - **29:21**

C'est ton avenir. C'est ton destin. Vert. C'est ton destin. C'est ton avenir.

 *Speaker 1* - **29:24**


C'est ton avenir.

 *Speaker 2* - **29:25**

Oui, oui. Non, mais... C'est pas mal! Non, non. Ça peut être très inconnu quand même. C'est pas mal. C'est pas mal. Non, non, mais ben y'a pas. J'aime beaucoup.

 *Speaker 1* - **29:38**


C'est le temps à venir.

 *Speaker 2* - **29:40**


J'aime beaucoup. C'est temps à venir, on va jouer sur l'humour. Essayer de faire un truc... Ok.

 *Speaker 1* - **29:52**

Après tu peux, en fait, tu peux faire... Tu peux modifier le logo, la baseline du logo de Cétendéveloppement parce qu'on avait deux logos, on avait le logo tout court Cétendéveloppement et on avait un logo Cétendéveloppement avec la baseline. Ça c'est le logo. Et la baseline, c'est ce qui est écrit en bas. On avait fait un atelier pour ça, vous souvenez au tout départ. Et la baseline, c'était conjuguons nos talents pour réussir ensemble. C'était la baseline de cet an. Donc maintenant, tu peux refaire un logo. C'est ton développement. Et après en bas, tu peux mettre... C'est ton avenir. C'est ton avenir. Et tu peux prendre quelques mots de ce que tu avais choisi, renouveau, attractivité, voilà. Faire une baseline comme ça. Je vous propose d'acter un planning c'est bon?

 *Speaker 1* - **31:04**

Donc déjà, on avait dit que Sandra pouvait nous faire une visite à la rentrée, et il y a aussi les 30 ans du relais. Je pense que c'est important que les entreprises participent. C'est un membre fondateur, ils sont là depuis le temps. OK. Donc, je crois que c'est le 27 septembre. Bon, je note en septembre donc il y a les comptants du relais. Je crois que c'est le 27, c'est un vendredi elle a dit. C'est le vendredi.

 *Speaker 2* - **31:54**

Après il y aura une visite chez Magic Model.

 *Speaker 1* - **31:56**


La visite, on peut la faire en octobre comme ça on fait un trou par mois. Mais bon, déjà, attendons que les gens s'inscrivent. Si on a trop de monde, on fait d'autres dates. On ne va pas commencer en disant un an, mais on limite. On attend, en connaissant les gens. Après, il y avait... Est-ce qu'on peut.

 *Speaker 2* - **32:29**


Intervenir sur le premier axe? En septembre.

 *Speaker 1* - **32:37**

Sur la formation? Bah si en novembre, si on fait un truc en novembre, une intervention sur la formation et les opcos, tout ça, cela non.

 *Speaker 2* - **32:52**

Pourquoi tu fais pas ça à la prochaine?

 *Speaker 1* - **32:56**


La prochaine, c'est quoi?

 *Speaker 2* - **32:58**

Septembre.

 *Speaker 1* - **32:59**


Oui mais en septembre, il y a le fronton de relais. Tu envies ça? On peut faire... Dispatcher, pas tout faire dans le même mois.

 *Speaker 2* - **33:08**


De toute façon, on n'arrivera pas à tout faire dans le même mois. Par l'expérience. Par l'expérience, on va pas vraiment en réfléchir. Parce que les gens, ils soufflent pas.

 *Speaker 1* - **33:22**

C'est pour ça qu'on s'essouffle. C'est pour ça qu'on s'essouffle.

 *Speaker 2* - **33:27**

Les visites, c'est de la convivialité, c'est...

 *Speaker 1* - **33:32**


Oui, mais c'est du temps pour les gens aussi. Après, il faut savoir que la moyenne de participants que tu as au niveau de l'association, pour les ateliers, t'as entre 5 et 8 personnes à peu près, pour les ateliers thématiques. Après, pour les troupes conviviaux, la galette, le barbecue, la gée, tu peux aller jusqu'à 15, mais ça c'est la moyenne du nombre de participants. Il faut que tu gardes ça en tête. Si tu vas solliciter un intervenant, tu lui dis. Moi, quand j'ai les intervenants, je dis c'est un petit comité, c'est plutôt atelier. Il faut leur dire pour qu'ils s'adaptent aussi et qu'ils n'attendent pas à avoir un auditorium. Donc...

 *Speaker 2* - **34:21**


Sauf si on arrive à amener le message aux gens en disant, venez, c'est dans votre intérêt. On va parler argent pour vous.

 *Speaker 1* - **34:29**


Bien sûr. Mais bon, des fois, même si on leur dit ça, les gens ne viennent pas. Souviens-toi de la réunion qu'on a faite sur la retraite qui était très intéressante avec ton consultant. On était autour de la table, moins de dix. C'est toujours comme ça.

 *Speaker 2* - **34:47**

Il y a combien d'adhérents, une société à l'Association? Je crois. Autour de 25, 30. C'est toujours les mêmes qui viennent, je pense. Oui.

 *Speaker 1* - **34:56**


Voilà, c'est toujours les mêmes qui se déplacent. Il y a ceux qui adhèrent et ne viennent jamais.

 *Speaker 2* - **35:01**

Après, il y a des nouveaux qu'on peut récupérer encore. Voilà, et puis il y a des groupes. Donc il y a des pyramides où il n'y a pas de responsable. Il a été remplacé? Je ne sais pas. Il devait me donner le nom, je n'ai jamais eu le nom. Moi non plus. Mais il l'a mis dans la boîte de mes parents. Je sais, il me l'a dit la dernière fois. Il devait me passer les infos, mais il ne les a pas eues. Après, il m'a dit que je ne.

 *Speaker 1* - **35:37**


Fais plus partie du truc.

 *Speaker 2* - **35:40**

Il s'est fait virer, c'est ça? Non mais il faut s'agir à l'époque. En commun accord, il m'a dit. Ça veut dire un merci gentiment. Gentiment. Mais comme l'idée le fait tout le temps. Parce que le premier... Le premier éjecté sauf en pertes et fautes. Le premier, il est arrivé, il était le jour du soir, il a allumé son ordinateur, et là il y avait un message. Monsieur, à minuit, vous n'aurez plus accès au bâtiment, veuillez remettre vos clés et sortez tout de suite.

 *Speaker 1* - **36:08**


Pourquoi ça?

 *Speaker 2* - **36:09**

Parce qu'en fait, Quand ils signent leur contrat, ils ont la somme à côté. Donc le jour qu'on vous dit au revoir, vous aurez cette somme là.

 *Speaker 1* - **36:19**


Mais c'est pas légal ça?

 *Speaker 2* - **36:21**


C'est le système allemand. Si tu signes. En France, tu peux pas le faire, mais eux, c'est des groupes étrangers, donc... C'est des Allemands, en France.

 *Speaker 1* - **36:30**


La végétarienne.

 *Speaker 2* - **36:31**

Oui, mais ils s'en foutent. Parce que tu signes... Mais au départ, tu signes. C'est d'accord, déjà. Le Code du Travail, ça n'applique avant tout. Oui, mais je suis d'accord. Mais ils sont malins. C'est comme les étudiants chez Leclerc. Ils embauchent les étudiants chez Leclerc, ça fait un scandale. Ils font des CDD. Et ils leur disent, t'es étudiant, tu vas bosser 6 mois ou 8 mois chez nous. Au départ, ils leur font signer une lettre de démission. C'est une lettre de démission à eux propres, qu'ils signent, et le jour qu'ils n'ont plus besoin d'eux, ils sortent leur lettre à eux. On a fait la demande de démissionner, mais eux, ils n'ont rien demandé. C'est qu'on les force à dégager. C'est un système qui est comme ça, qui est dégueulasse. Oui, c'est pas normal. Oui, mais dans ce cas-là, les gens.

 *Speaker 1* - **37:15**


Disent « je signe pas », et.

 *Speaker 2* - **37:16**

On ne t'en bouge pas.

 *Speaker 1* - **37:19**

C'est pas légal.


 *Speaker 2* - **37:20**

Je suis d'accord avec toi. Mais ils font le système. Comme la plupart des jeunes ont envie de bosser pendant la période d'études, ils signent. Mais c'est énorme, c'est plus de 50%! C'est une marque à l'État! Par contre là, ils ont... Ils ont l'option de plein air à la gueule. Et là, moi, j'en ai demandé une formation pour changer de logiciel de gestion. Mais c'est compliqué!



 *Speaker 1* - **38:29**


Oh là là, mais vous avez déjà.

 *Speaker 2* - **38:30**

Dépassé le budget de 900. Après, le bon interlocuteur, c'est quand tu l'as. Moi, je te dis... Oui, quel est ton interlocuteur? Pour les formations. Moi, depuis que j'ai un RH... Tu es obligé de passer par un... Parce que moi, pour te dire, une fois, je fais une intervention pour une formation, j'avais 4 000 euros de formation. J'avais le droit à 2 000. Et puis, le gars, il arrive, il me dit non, mais attends, aujourd'hui, on a des infos supplémentaires, etc. Je peux te ralloyer 1 000 euros en plus. Donc de 4 000, je suis passé à 1 000 de dépenses. Et t'es obligé de passer par la défi, mais... C'est un défi pour le... T'as pas compris l'idée. L'axe, là, c'est bien sûr européen.

 *Speaker 1* - **39:17**

Je croyais que le 7000, c'était pas un petit...

 *Speaker 2* - **39:20**

C'est au-delà de ce qu'on connaît. Le gars, il va dire... Voilà, il y a ça, ça, ça, ça. Vous avez le droit à ça, ça, ça, ça. Et moi, j'ai un contact, donc je gagne. C'est-à-dire qu'avant, je faisais le dossier, Et puis, j'étais remboursé, mais les dossiers sont mal préparés. Que là, maintenant, lui vient, il me fait le dossier, et là, il me dit, bah tiens, cette année-là, on va pouvoir rajouter 10%, 20%.

 *Speaker 1* - **39:42**


Oui, CETIM, c'est une organisation, un peu, de la filière.

 *Speaker 2* - **39:47**

Je fais ça depuis 13 ans, moi. Moi, je l'ai fait quand j'ai découvert ça.

 *Speaker 1* - **39:51**

C'est quelle filière? CETIM, c'est les industriels, de la mécanique.

 *Speaker 2* - **39:56**

Je ne suis pas concerné, l'intergo, non.

 *Speaker 1* - **39:58**


Mais tu dois avoir un opco, un truc comme ça, un organisme auquel tu contribues financièrement.

 *Speaker 2* - **40:03**

L'avantage de la métallurgie, il y a plein de contraintes au niveau salarié, c'est catastrophique, mais tu as des aides aussi. Mais justement, moi je ne suis pas à la convention de la métallurgie.

 *Speaker 1* - **40:13**


Alors, ce que je te propose, si tu veux, comme en septembre il y a les 30 ans du relais, mais nous on n'organise rien, je vous invite vivement à y aller, On peut organiser quelque chose en septembre si t'es très pressé pour organiser un atelier en septembre.

 *Speaker 2* - **40:31**


C'est pas l'histoire d'être pressé.

 *Speaker 1* - **40:32**


Non mais c'est important d'avoir un rythme, ça c'est clair.

 *Speaker 2* - **40:35**


Parce que si on va en novembre, s'il y a des choses qu'on doit faire, l'année elle est ratée.

 *Speaker 1* - **40:41**

Oui, mais ton année, cette année, c'est... Commence en juillet, donc... Oui, mais plus.

 *Speaker 2* - **40:47**

On anticipe les choses, parce que là.

 *Speaker 1* - **40:49**


Le premier sujet, c'est de l'argent. Donc, on va dire qu'en septembre, tu voudrais faire un atelier sur... Un atelier sur le sujet de la formation. Donc, il faut demander à ton... Ton conjointant de te trouver un interlocuteur. Je peux voir avec mes collègues qui s'occupent de tout ce qui est RH, comment ça se passe, Si il y a des contacts dans les soccos...

 *Speaker 2* - **41:13**

Lui c'est son métier. Moi il m'accompagne dans plusieurs sujets. Il m'a dit qu'il peut faire ce thème-là même si c'est pas dans son... Il peut... C'est un grand cabinet à Bordeaux.

 *Speaker 1* - **41:26**


Après tu peux le faire à distance.

 *Speaker 2* - **41:30**

Non, non, il vient. Moi j'ai un contrat avec lui. Il vient deux jours par mois. Ok.

 *Speaker 1* - **41:38**

Donc après il y avait la visite des magiques modèles qu'on peut faire en octobre. Donc après il faut définir qui fait quoi. Après je vous propose, qui a été évoqué, l'intérêt de faire cette collecte mutualisée comme ce qu'on avait fait chez L'Oralet. Philippe, la collecte mutualisée. On m'a dit, si vous voulez qu'on.

 *Speaker 2* - **42:03**


La fasse... Pourquoi tu ne la fais pas chez Nicolas?

 *Speaker 1* - **42:08**

Si, je peux demander à Nicolas de nous prêter le site. Je n'ai pas dit qu'on va le faire, je le relais. Mais il faut valider déjà l'idée que le bureau valide l'idée de faire une collecte.

 *Speaker 2* - **42:20**


Oui. Ce n'est pas un concurrent pour lui?

 *Speaker 1* - **42:27**


Non. Non, parce qu'Aptima ne fait pas des collectes porte-à-porte des déchets. Aptima, c'est un gestionnaire de déchetterie. Donc si vous voulez on peut faire une collecte, mutualiser des déchets, je peux m'en occuper, je peux voir avec Aptima, mais aussi avec Nicolas, leur proposer l'idée, mais peut-être que je ne sais pas si ça l'intéresse.

 *Speaker 2* - **42:58**


Il faut qu'on trouve des sujets aussi dans ton domaine à toi. Sinon, tu vas te faire taper sur les doigts bientôt.

 *Speaker 1* - **43:05**

Non, je ne me fais pas taper sur les doigts, mais je dois justifier. Ton déplacement à Chanteloup? Non, je suis seule. Par exemple, jusqu'à maintenant, je dis non, mais c'est le dossier photovoltaïque. Il faut que je garde le lien. J'ai un chef qui est intelligent, mais demain j'aurai un autre chef.

 *Speaker 2* - **43:20**


Mais la transition écologique, c'est un domaine à toi.

 *Speaker 1* - **43:22**


Oui, on peut faire un atelier après.

 *Speaker 2* - **43:26**

Préparation pour laver les covadices, des trucs comme ça.

 *Speaker 1* - **43:30**


Oui, ou on peut faire...

 *Speaker 2* - **43:31**


C'est trop lourd.

 *Speaker 1* - **43:32**


Non, on va pas faire la préparation.

 *Speaker 2* - **43:35**


Pour laver les covadices.

 *Speaker 1* - **43:36**

En général, la RSE, on peut voir un sujet comme ça. Peut-être qu'on peut faire l'atelier en novembre ou décembre et la collecte au printemps. Je vois avec le collecteur qu'est-ce qu'il peut nous proposer comme matériaux à collecter en dehors de déchets électriques, électroniques, parce que c'est ce qu'on a fait l'année dernière. Peut-être qu'on peut faire aussi mobilier, des bureaux. L'idée c'est que ça soit utile pour les entreprises.

 *Speaker 2* - **44:23**

C'est Noël. C'est le temps. Parce que j'ai changé d'application et là je suis resté sur Noël.

 *Speaker 1* - **44:42**


Donc, la réunion de l'atelier de septembre sur la formation, c'est Christian qui s'en occupe. Pour la visite de Magic Model, je peux m'en occuper, c'est facile avec Sandra nous donne un jour, on vient, et après toi tu t'occupes d'amener un apéritif, un truc comme ça. Pour la collecte mutualisée de déchets, je m'en occupe pour le type de déchets et la date. Pour l'autre collecte, on était à l'extérieur tout le temps, quand il s'est fait très froid, c'est pas marrant.

 *Speaker 2* - **45:14**

C'est vrai qu'il s'est tristé longtemps.

 *Speaker 1* - **45:16**


Et après, il y a un atelier sur un sujet développement durable, on peut le faire.

 *Speaker 2* - **45:24**


Pour la collecte, ce truc qui m'avait un peu embêté, c'était ceux qui étaient nus, qui n'étaient pas partis de l'association.

 *Speaker 1* - **45:31**


Oui, mais c'est un moyen aussi... Oui, mais ils n'ont pas adhéré. Je leur envoyais par la suite.

 *Speaker 2* - **45:36**

Et c'est ceux qui ont ramené le plus. C'est ceux qui ont rempli le camion. Le pire, ça a été... Serop, je crois. C'est eux qui ont ramené le plus.

 *Speaker 1* - **45:47**


Il y a Serop, il y a eu Eiffage aussi.

 *Speaker 2* - **45:55**


Et Serop, lui, il pourrait s'inscrire, il ne faut pas déconner. Et Eiffage, c'est plus compliqué si c'est un groupe. C'est S.E.H. ? Oui. Mais bon, le directeur, c'est pareil, j'avais été les voir. Je les connais tous, j'avais été les voir, mais les mecs, ils disent oui et puis ils font rien. Bon, on va aller les violer, t'inquiète pas. Mais voilà, moi, est-ce qu'on fait les cotisations de 2023? Est-ce qu'on leur demande ou on fait 2025? J'ai déjà été au mois de novembre récupérer une année. Et la plupart ont payé.

 *Speaker 1* - **46:34**

J'ai même Nicolas qui m'a dit qu'il.

 *Speaker 2* - **46:36**

N'Avait pas payé l'autre année. Il m'a dit que je t'en dois une. Il y en a qui sont bien. Est-ce qu'on fait un barbecue à la rentrée?

 *Speaker 1* - **46:47**

Alors voilà c'est ça, après il y a les moments conviviaux, donc on a le barbecue, on a la galette.


 *Speaker 2* - **46:52**

Là le barbecue c'est mort au septembre, mais on peut le faire en septembre, pour la reprise. Et ça, est-ce qu'on voit avec Gilda ou ailleurs?



 *Speaker 1* - **47:04**


Parce que si par exemple on le fait ici, l'atelier sous la formation, on peut enchaîner avec le barbecue. Est-il 17h l'atelier sur la formation et à 18h on descend?

 *Speaker 2* - **47:21**

Il faut mieux faire 19h. Bon?

 *Speaker 1* - **47:26**


Mais les gens vont pas rester jusqu'à 18h.

 *Speaker 2* - **47:29**

A 18h, personne n'a envie de manger à 18h. On ne peut pas le faire le midi. C'est très compliqué. On a essayé plein de trucs. On a essayé le soir, le vendredi. Non, ça ne marchait pas. Le soir, ça marchait bien. C'était un jeudi ou un vendredi, je crois. Jeudi, parce que vendredi, il n'y en a pas justement. Le vendredi, oui, parce qu'il y en a qui partent, qui ne sont pas d'ici. Le mercredi, c'est pas bon, c'est la journée des enfants. Le vendredi, c'est la veille du week-end. Le lundi, ils sont pas encore rentrés. C'est plus que le mardi ou le jeudi. Le jeudi, ça passe bien. C'est du soin.

 *Speaker 1* - **48:14**

Après, je pense qu'il faut alterner, il faut faire des choses. Après, le matin, il faut boire. Le soir... Moi, je pense que comme personne à huit...

 *Speaker 2* - **48:23**

Le seul truc qui fonctionne, qu'on a réussi, c'est WhatsApp. Tu fais une délégation, ou tu mets en administration? Par contre, ce qui serait bien de savoir, c'est la liste complète des gens qui sont dans le jeu. Certains c'est des numéros, mais tu ne sais pas qui c'est derrière.

 *Speaker 1* - **48:53**


Parce qu'il y a la police... Moi.

 *Speaker 2* - **48:54**


J'AI regardé, il y en a certains que t'as... Je pense que c'est lié à ce que t'as d'enregistré.

 *Speaker 1* - **49:03**

Donc Christian, septembre l'atelier sur le sujet de la formation avec le barbecue.

 *Speaker 2* - **49:09**

Toi tu t'en occupes?

 *Speaker 1* - **49:11**


Si on le fait ici?

 *Speaker 2* - **49:12**

Oui, il faut juste me confirmer pour qu'on puisse s'organiser.

 *Speaker 1* - **49:16**


Mais sinon on peut voir déjà la date. Est-ce que t'as des plaintes?

 *Speaker 2* - **49:21**

Est-ce que...

 *Speaker 1* - **49:25**


Pour que tu puisses proposer à ton intervenant.

 *Speaker 2* - **49:27**

Déjà. Non, il va s'adapter. On peut l'appeler tout à l'heure, si tu veux.

 *Speaker 1* - **49:32**


Donc, si on dit un mardi ou un jeudi... Si on dit un mardi ou un jeudi de septembre... Sachant que la dernière semaine, je crois que c'est l'heure allée... Il y a le 18, le 20... Le 10, le 13...

 *Speaker 2* - **49:52**

C'est un vendredi, le 10 et le 12. Non pas cette semaine, sur l'Allemagne. Il va nous parler de la formation parce que c'est... Il y a de l'argent dans l'échec. Et du coup, l'autre aussi... Oui, c'est deux numéros. Je pense que ça doit être ces deux numéros. C'est elle qui doit se cacher. C'est elle qui doit se cacher. Oui, après, c'est... Oui, ça, c'est... C'est notre...

 *Speaker 1* - **50:46**


Et donc, avant la fin de l'année, un atelier. Un atelier de transition écologique, tu m'avais dit.

 *Speaker 2* - **50:54**

Oui. Tu mets en deux. Le 17 ou le 19? Non, le 19. C'est très bien. C'est le soir, donc ça tombe très bien, Laurent il est là, pas besoin qu'il remonte. C'est très bien. C'est le soir là. C'est très bien, le 19 ça me va très bien. Laurent est là. Consultant.

 *Speaker 1* - **51:33**


Le 19?

 *Speaker 2* - **51:34**

Il est parti du Caudillère chez nous, donc il vient chaque mois.

 *Speaker 1* - **51:38**


Est-ce que vous avez une contrainte le 19 septembre? C'est un H?

 *Speaker 2* - **51:42**


Non, c'est un H.

 *Speaker 1* - **51:44**

Et toi, t'as une contrainte le 19?

 *Speaker 2* - **51:47**

Non, c'est qui? Espérance. Oui, c'est la nouvelle.

 *Speaker 1* - **51:56**


Après, il y a en janvier la galette. On peut faire galette et atelier, et il y a. Ça te va?

 *Speaker 2* - **52:06**

Oui.

 *Speaker 1* - **52:13**


Intelligence artificielle et après, je te laisse voir.

 *Speaker 2* - **52:20**

C'est une machin, c'est ça? Ou l'ADAPT.

 *Speaker 1* - **52:25**


Après, il faut qu'ils te disent combien de temps ils envisagent. En fait, il ne faut pas que ça soit plus long d'une heure, style une demi-heure ou trois quarts d'heure d'intervention avec les questions, etc. Parce que sinon, c'est trop long pour les gens et on ne pourra pas les garder autant de temps.

 *Speaker 2* - **52:45**

L'IA, on peut faire plusieurs ateliers parce qu'il y a plein de sujets là-dedans. Là, il y a une société française qui a eu beaucoup de subventions de l'État. Ils ont mis en place un super ordinateur. Ils veulent l'exploiter. Ils donnent l'accès gratos aux gens. Donc, il faut trouver des sociétés qui s'intéressent à ça. Genre lui, il fait beaucoup de calculs. Il y a plein de sujets là-dedans.

 *Speaker 1* - **53:23**


Tu le laisses, voilà. Et donc en janvier, évitez la première semaine parce que c'est quand tout le monde arrive.

 *Speaker 2* - **53:30**

Mais après...

 *Speaker 1* - **53:39**


Oui madame, il y a des locaux. CPI Salina, il a une salle, à peu près de cette capacité.

 *Speaker 2* - **53:47**

On peut faire ici, pas de problème.

 *Speaker 1* - **53:50**

Oui, je sais, mais il faut essayer de changer, parce que quand tu changes de lieu, tu...

 *Speaker 2* - **53:55**


Tu vas dire aux gens, ils sont curieux d'aller à...

 *Speaker 1* - **53:58**

Déjà, il y a ça, mais c'est lui qui t'accueille, qui s'investit. Aussi, un petit peu, au moins, t'as fait de la salle.

 *Speaker 2* - **54:04**

T'as pas de salle d'arrangement? Si vous voulez, oui.

 *Speaker 1* - **54:11**


Par exemple, il y a...

 *Speaker 2* - **54:13**

On peut aller de l'autre côté chez moi aussi.

 *Speaker 1* - **54:14**


Il y a Alpha Diab, je crois.

 *Speaker 2* - **54:17**

Alpha Diab, il peut. On avait Lidl, mais là, il faut qu'on arrive à retrouver le contact. Lidl pour la galette, oui.

 *Speaker 1* - **54:28**

On verra, mais je ne pense pas qu'on ait besoin d'une salle aussi grande.

 *Speaker 2* - **54:31**


Si, au moins une vingtaine à chaque fois, plus même. Au début, ça marchait bien, il y avait du monde. Si... Est-ce que t'as la police qui vient? Ouais, parce que la galette, c'est vrai qu'on arrive à faire venir... Quand il a bouffé... Non, mais eux, ils viennent... Parce que... Eux, ceux qui ont la réunion, ils s'en foutent un peu, mais quand on fait la galette, ils viennent, et puis c'est le moment... C'est le moment de les voir. Les pompiers aussi, t'es venu? Pompiers, pompiers aussi. L'adjoint préfet... Il y a beaucoup de gens. On a invité le maire de Carrière, une fois. On est bon. J'ai un gars qui voulait faire une réunion, mais bon, je sais pas si c'est... C'est un gars qui aide à faire des placements pour rentabiliser, pour faire baisser les impôts, etc.

 *Speaker 2* - **55:25**

Et il a plein de solutions, donc je sais pas si ça intéresse. C'est comme... C'est comme des banques aussi qui proposent ce genre de produits. Tout le monde propose. La G2R, le mec qu'on a eu pour l'aérotrail. Oui, c'est ça. Lui, il fait partie d'un groupe, je sais plus si c'était un groupe. On est bon?

 *Speaker 1* - **55:50**

Ok, donc on joue bien la galette et ensuite?


 *Speaker 2* - **55:56**

Ensuite on peut refaire un tour d'IA si tu veux, on peut parler... Les 2-3 là, l'IA et la transition écologique c'est pas une réunion, ça suffit pas.



 *Speaker 1* - **56:12**


Oui bien sûr, après j'ai mis que je proposerais un sujet parce que Le sujet est trop vaste, est-ce qu'on va parler d'énergie, est-ce qu'on va parler de...

 *Speaker 2* - **56:20**


Est-ce que tu pourrais ressortir sur une feuille à carte les quelques dates qu'on est sûr qu'on calque? Parce que du coup, moi, je pourrais le joindre avec le bulletin d'adhésion. Et comme ça, les gens, ils verront qu'il y a déjà des dates de prévues.

 *Speaker 1* - **56:36**


Il y a le 19 septembre.

 *Speaker 2* - **56:38**

C'est une date. Et le 30, tout ça? Genre barbecue, galette, tout ça, on peut déjà le mettre. Comme ça, quand ils font l'adhésion, ils ont déjà des dates en vue.

 *Speaker 1* - **56:48**


Le 19 septembre, c'est le barbecue. La galette, on peut choisir une date. Après, si on veut faire dans des zones coquises, il faut quand même qu'ils disent s'ils peuvent nous accueillir. Mais si vous voulez pas être... Non.

 *Speaker 2* - **56:58**


Parce que si on met tout ça en place, moi... Moi, du coup, je dirais qu'en... Et les 30 ans de...

 *Speaker 1* - **57:04**


Du renard, c'est quand? C'est le 27, je crois.

 *Speaker 2* - **57:08**


C'est septembre, ouais. C'est une date à mettre aussi. Oui, je le mets ici. Moi, dans ce cas-là, je le fais en septembre, début septembre. Je fais du porte-à-porte.

 *Speaker 1* - **57:25**


Ça a été la réunion à l'Amérique?

 *Speaker 2* - **57:29**

Oui.

 *Speaker 1* - **57:30**


Il y a eu des infos...

 *Speaker 2* - **57:38**

Ils ont parlé des cités, tout ça. À mon avis, c'est quelque chose d'habituel chez eux. Mais surtout, ils ont parlé des jours un peu sensibles, genre le 7, les élections. Faut que je fasse passer un message sur WhatsApp pour dire aux gens de ranger vos poubelles. Il y a eu le 30 aussi, la marche blanche de Naël à Nanterre. A part nous, ça s'est bien passé. Après le reste, c'est... Vous avez déjà tout péter l'année dernière, vous n'avez pas péter tout cette année quand même. Il y avait un risque, le commissaire était là et il a dit, si ça pète à Nanterre, il risque d'avoir une répercussion Non mais ça va être très chaud. Déjà ils commencent à en parler au niveau des préfectures et tout. Ils disent que ça va être un truc très dangereux.

 *Speaker 1* - **58:45**

C'est le week-end.

 *Speaker 2* - **58:47**

C'est le 14 non? C'est ce week-end les élections.

 *Speaker 1* - **58:50**


C'est le week-end le deuxième tour.

 *Speaker 2* - **58:51**


Ce sera dimanche soir si ça doit péter. Donc ouais. Donc ça risque d'être chaud là cette période là. Enfin là il y a 33% de... Ils ont plus de 33% quand même, ça fait une sacrée partie de la France. Ça représente 10 millions de Français. Mais c'est pas les fouteurs de merde. Plus 13, 10 millions de Français. Mais ça va peut-être... T'es français, habillé? J'ai déjà aimé être habillé, mais je vais retourner au pays.

 *Speaker 1* - **59:26**


Tu pourras pas être ministre. C'est pourquoi ils ont dit que les ministres pourraient pas être bien nationaux.

 *Speaker 2* - **59:32**


Je suis trinational, donc je parle trinational. C'est très rigolo parce que, tu vois, ils parlent pour les politiques et en même temps pour les entreprises. Sur le truc éco, la BFM éco, pas BFM machin, mais BFM éco, lendemain où il y a eu toute cette polémique, il y a eu un patron des patrons, je sais plus qui parlait justement qu'en fait, les entreprises, qui sont un petit peu... Sensibles. Non, sensibles. On met pas les gens avec des doubles nationalités non plus. Donc je veux dire, c'est pas qu'une question de politique ou de choses comme ça. — Je sais pas. Mais c'est des petits détails, ça, je trouve. C'est franchement... — Oui et non. Oui et non. Il ferait bien de s'occuper de savoir où tout notre pognon part dans les impôts, parce que qu'est-ce qu'on en paye? Bah tu sais où il part?

 *Speaker 2* - **01:00:32**


Bah il y a un problème quand même... Bah tu sais où il part? Après c'est un autre débat! Tu sais où il part? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où?

 *Speaker 1* - **01:00:41**


Où?

 *Speaker 2* - **01:00:41**


Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où?

 *Speaker 1* - **01:00:43**


Où?

 *Speaker 2* - **01:00:43**


Où? Où? Où?

 *Speaker 1* - **01:00:43**


Où?

 *Speaker 2* - **01:00:44**


Où? Où?

 *Speaker 1* - **01:00:44**

Où?

 *Speaker 2* - **01:00:44**

Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où? Où?

 *Speaker 1* - **01:00:45**

Où?



*Speaker 2* - **01:00:45**

Où? Où? Où? Où? Où? Où? C'est pour ça qu'il faut... Christian nous aide à voir les scopes. Il y a un petit impôt qui est caché et qui fonctionne bien, c'est sur la fiche de paye, c'est GRDS. Celle-là, elle bouge sans arrêt. C'est la plus... Il baisse les impôts d'un côté, celle-là, elle n'arrête pas de bouger. C'est l'une des meilleures... C'est 0,4. Bon, je vais arrêter ça parce que ça ne sert à rien de l'avoir dans le compte en deute.



*Speaker 1* - **01:01:16**

On va voir, on fait un concours.