

Dossier de partenariats





Fédérer les énergies pour façonner la supply chain de demain en Bretagne

3 manières de s'impliquer au côté de BSC

Club des partenaires annuels de BSC



Devenez un acteur incontournable du territoire breton en soutenant le cluster dans ses activités et en étant au cœur de l'actualité de la supply chain, la logistique et le transport.

Partenaire attractivité des métiers



Devenez un ambassadeur de votre secteur et participez à la valorisation et à l'attractivité des métiers de la chaîne d'approvisionnement, de la logistique et du transport en tant que partenaire Let's GO. Rejoignez-nous dans cette aventure !

Partenaire transition écologique



Vous cherchez à relever le défi de la transition écologique ? Ou vous cherchez à faire reconnaître vos solutions en la matière ? Mixenn vous propose de vous positionner en pionnier de votre territoire. Devenez notre partenaire !

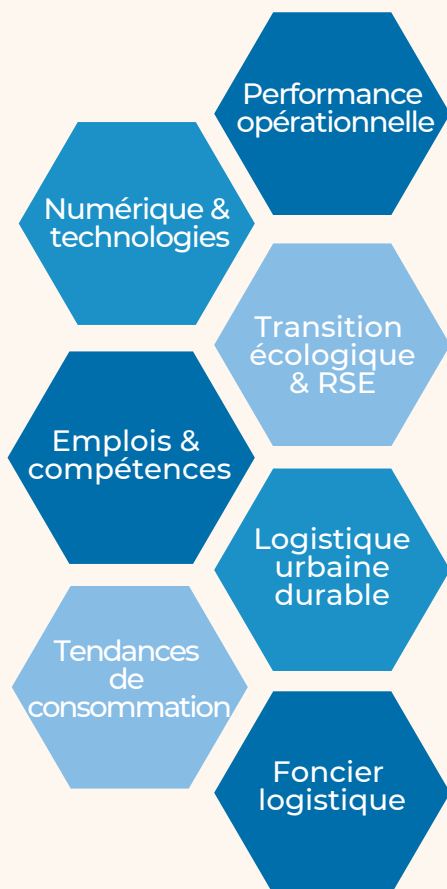
Bon à savoir

- Si vous êtes adhérent.e à Bretagne Supply Chain, vous bénéficiez de -10% sur toutes les offres présentées
- Si vous souhaitez être partenaire de plus de 2 offres, consultez-nous pour les conditions tarifaires
- Les offres sont valables pour une durée de 12 mois à compter de la réception du règlement
- Toute demande de partenariat sera attentivement étudiée et soumise à validation de BSC
- L'exclusivité, à savoir la possibilité donnée à un partenaire de refuser qu'un concurrent direct ne soit aussi partenaire, fera l'objet d'une réévaluation tarifaire à hauteur de 2,5 fois les conditions ci-dessous.

Une vision

Une supply chain durable, collaborative et stratégique pour les entreprises et les territoires

Des actions sur tous les enjeux pour une supply chain, une logistique et un transport durables en Bretagne



Une ambition

Fédérer les énergies pour façonner la supply chain de demain en Bretagne

Des valeurs

Collectif, durable, ouverture territoire, pragmatisme, indépendance

Le réseau

pour partager les bonnes pratiques, anticiper les tendances, et développer son réseau professionnel

- + Près de 200 adhérent.e.s**
- + de 40 partenaires du territoire ou du métier**
- + de 50 rencontres par an pour répondre aux besoins des adhérents**
Des visites d'entreprise, des groupes de travail, des ateliers participatifs, des colloques
- + des mises en relation qualifiées**
- + une veille sur l'actualité, le financement et l'innovation**

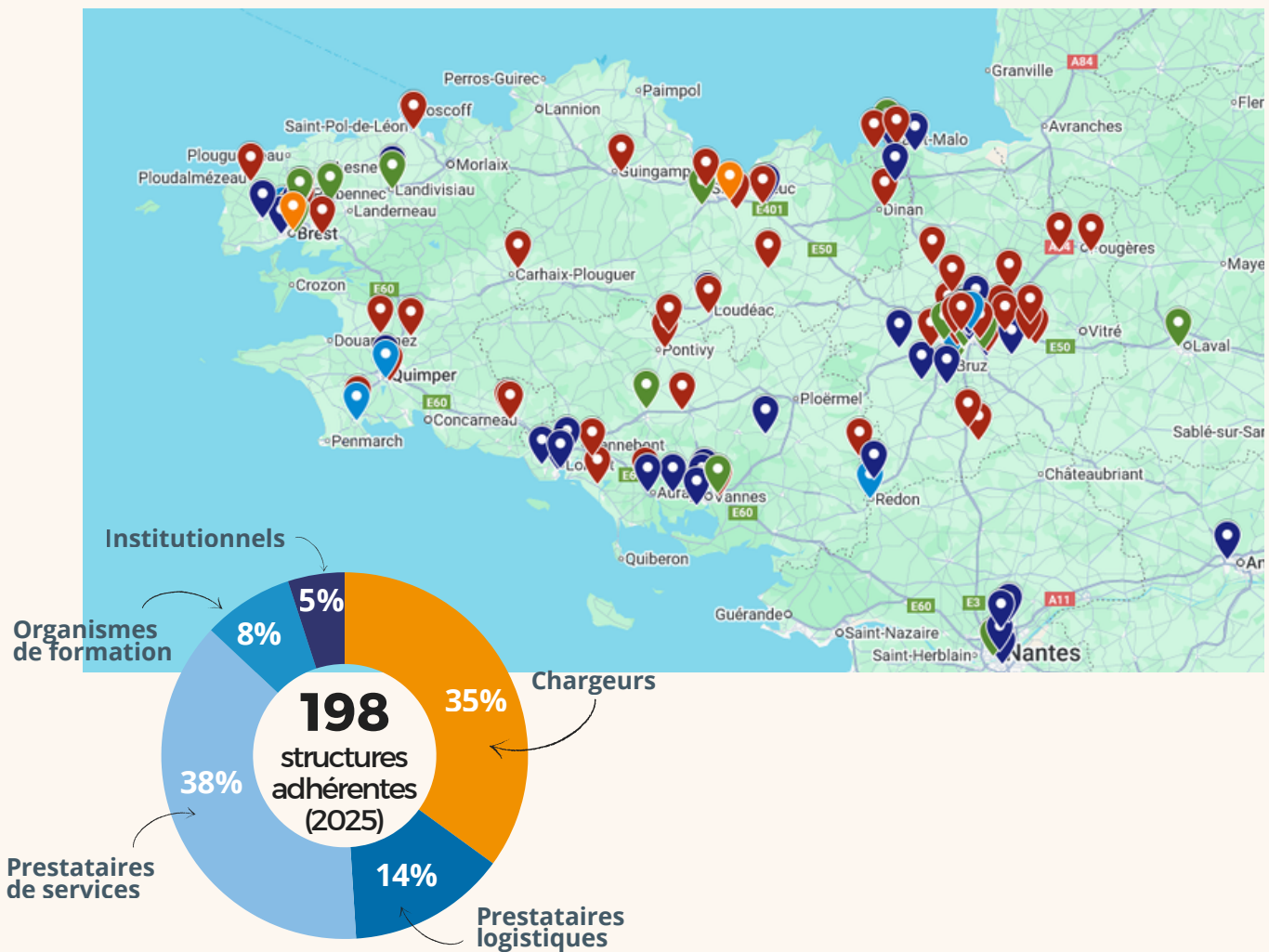
Les projets collaboratifs

pour transformer le territoire, les entreprises et les métiers

Projets multi-entreprises et public/privé :

- ✓ accélérer la transition écologique du transport de marchandises (transition énergétique, optimisation des flux, report modal) 
- ✓ développer des logistiques urbaines durables (avec Brest Métropole et Rennes Métropole)
- ✓ co-construire des modèles logistiques durables pour les îles bretonnes
- ✓ améliorer les conditions de travail 
- ✓ accompagner en région le déploiement de la stratégie nationale logistique (avec la DREAL Bretagne et la Région Bretagne)
- ✓ augmenter l'attractivité des métiers 

*Un réseau de
1 300 professionnel.le.s
de la supply chain, de la logistique et du transport
repartis sur le territoire breton (et au-delà)*



Le réseau BSC : les adhérents et partenaires



Tout savoir sur les
adhérents BSC



Découvrir les
partenaires de BSC



Let's GO, le grand rendez-vous des métiers de la supply chain en Bretagne revient chaque année pour une nouvelle édition !

Ce projet s'adresse aux professionnel·le·s du recrutement, de l'orientation, de l'emploi et de l'insertion avec une triple ambition :

- Faire découvrir et promouvoir les métiers de la chaîne d'approvisionnement
- Prendre conscience de nos liens avec cette chaîne d'approvisionnement chaque jour
- Mettre en lumière l'intérêt de ces métiers dans les actions RSE

Le Village Let's GO parcourt la Bretagne tout au long de l'année avec au programme :

- Un parcours d'animations ludiques et cohérentes, pour présenter la chaîne d'approvisionnement d'un produit à des groupes de jeunes en orientation
- Des kits pédagogiques, pour permettre aux encadrant·e·s des groupes de découvrir et faire découvrir ces métiers même en dehors des Villages
- Un tour de Bretagne, pour que le Village aille à la rencontre des publics de tous les territoires de Bretagne



L'accélération de la transition écologique du transport de marchandises.

Ce projet s'adresse à aux acteurs économiques et aux collectivités avec une double ambition :

- Développer les énergies alternatives au diesel (bioGNV, hydrogène renouvelable, électricité, biocarburants)
- Favoriser la sobriété au travers de la mutualisation, de l'optimisation logistique et du report modal vers le ferroviaire et le maritime

Mixenn déploie pour 2024-2026 un plan d'actions varié avec le soutien de financeurs publics (ADEME, Région Bretagne et Dreal Bretagne) et privés :

- Participation aux instances et travaux régionaux pour collecter et diffuser les idées
- Mobilisation des acteurs clés pour sensibiliser et promouvoir
- Veille et production de contenus pour éclairer les prises de décisions
- Organisation de temps collectifs (3 étapes du « Mixenn Tour » et 6 à 7 événements thématiques par an)
- Accompagnement à l'émergence de projets collectifs territoriaux



Direction régionale de l'environnement,
de l'aménagement et du logement





Club des partenaires annuels de BSC

* Rendez-vous coordonné par BSC

** Une journée regroupant tous les partenaires avec prises de paroles, échange sur la plan d'actions de BSC et visite d'une entreprise

*** Contenu à valider avec BSC

BooSt

*je souhaite agir
sur le territoire
et dans le
réseau BSC*

COOL

*Je souhaite être
visible et
reconnu auprès
du réseau BSC*

Visibilité digitale auprès de la communauté BSC

Votre logo sur la page "partenaires" du site internet BSC

X

X

Attribution de votre macaron "Membre du club des partenaires BSC"

X

X

Annonce du partenariat sur les réseaux sociaux (publication LinkedIn - 6200 abonné·e·s)

X

X

Votre logo sur toutes les newsletters BSC (12 par an)

X

X

Un article par an pour partager votre vision - diffusé sur le site BSC, LinkedIn et dans une newsletter (2400 inscrit·e·s)

X

Mise en relation qualifiée

Mise en relation privilégiée avec un membre du réseau BSC ou un partenaire institutionnel*

2 par an

1 par an

Accès à l'annuaire des adhérents

X

X

Journée club des partenaires**

X

X

Intervention lors d'une réunion de la gouvernance de BSC (bureau ou conseil d'administration)

X

Intelligence économique

Accès à la veille et à l'actualité mensuelle de BSC

X

X

Invitation aux grands événements organisés par BSC (colloques)

X

X

Rendez-vous avec le ou la délégué.e général.e de BSC pour partager les tendances de la supply chain en Bretagne

2 par an

1 par an

Vie du réseau

Co-organisation d'un événement BSC (un webinaire, ou une visite) ***

X

X

Prise de parole de 10 minutes à l'assemblée générale

X

6500 €

3500€



Partenaire attractivité des métiers

BooSt

*Je souhaite être
un véritable acteur
dans la valorisation
des métiers*

Visibilité en amont du Village Let's GO

- Interview (3 questions à...) relayée sur le site de BSC, dans une newsletter BSC et LinkedIn
- Logo sur la page de BSC consacrée à Let's GO
- Logo dans le communiqué de presse
- Verbatim dans le communiqué de presse
- Mise à disposition d'un kit de communication avec la mention "partenaire officiel de Let's GO"

X

X

X

X

X

Visibilité sur le Village Let's GO Vitré

- Logo sur les visuels d'accueil du Village
- Kakémono au sein de l'espace Partenaires
- Possibilité de prise en charge d'une animation dans le parcours Métiers (sans affichage des couleurs de la structure)
- Visibilité de la structure (kakémono, goodies) dans les espaces amont et aval du Parcours des Métiers
- Logo dans les livrets à destination des élèves distribués sur le Village Let's GO Vitré
- Verbatim dans les livrets à destination des élèves distribués sur le Village Let's GO Vitré

X

X

X

X

X

X

Communication sur les kits pédagogiques transmis aux enseignants bretons sur la durée d'une édition Let's GO

- Logo pendant 1 édition de Let's GO sur l'ensemble des documents du kit pédagogique transmis aux enseignants
- Verbatim pendant 1 édition de Let's GO dans les livrets à destination des élèves distribués auprès des enseignants bretons
- Intégration des ressources utiles proposées par la structure (vidéos métiers, présentation des métiers...) sur la page Ressources des kits
- Mise en relation privilégiée avec le corps enseignant et les prescripteurs orientation

X

X

X

X

1.000€

* Si dossier de presse : verbatim et mise en relation privilégiée avec des journalistes

** La fourniture des tours de cou est à la charge du partenaire

BooSt

*Je souhaite être
un véritable acteur
de la transition
énergétique*

COOL

*Je souhaite être
visible d'un
Mixenn Tour*

Au cœur de Mixenn

Mises en relation privilégiées et au moins 4 contacts réguliers avec l'équipe Mixenn

X

Participation aux 2 comités des partenaires Mixenn pour partager des informations et co-construire le programme d'événements et de communication avec des fédérations et réseaux professionnels

X

Le projet Mixenn

Participation à 1 comité de pilotage avec des partenaires clés (ADEME Bretagne, Région Bretagne, DREAL Bretagne)

X

Co-organisation d'un atelier / visite / retour d'expérience Mixenn

X

Votre visibilité digitale, papier et presse

Annonce de votre partenariat

1 Interview,
newsletter et
LinkedIn-Mixenn

1 Post LinkedIn-
Mixenn

Votre logo sur le site internet Mixenn, dans les newsletters pendant 1 an et sur toutes les invitations Mixenn

X

Votre logo sur les événements Mixenn

X

Votre logo sur les visuels Mixenn utilisés en salon et dans les 6 à 7 événements Mixenn (hors Mixenn Tour)

X

Mention de votre structure dans les communications presse * (au moins une communication par étape du Mixenn Tour)

X

Mixenn Tour (2 dates sur 2026)

Mise à disposition d'un espace partenaire pendant le Mixenn Tour (emplacement dédié, possibilité d'afficher 1 kakemono)

3 dates

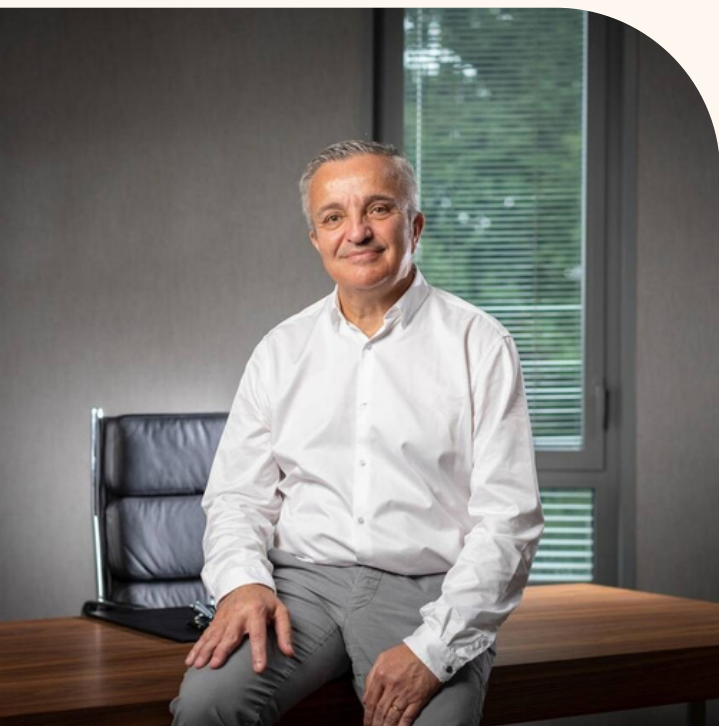
1 date

Votre logo affiché sur l'invitation et pendant l'évènement

3 dates

1 date

5000€**1500€**



*Serge Rambault,
Président de Bretagne Supply Chain et de Le Roy Logistique*

Le mot du Président

Profitez du réseau, de son ancrage territorial et de son expertise.

Rejoignez les dynamiques de Bretagne Supply Chain, de Mixenn et de Let's GO.

Ensemble, façonnons la supply chain de demain en Bretagne !

Vous serez en contact avec



Élodie Le Provost
Co-déléguée générale
elodie.leprovost@bretagne-supplychain.fr
07 49 66 17 32



Iwen Layec
Co-délégué général
iwen.layec@bretagne-supplychain.fr
07 66 86 40 80

Elodie et Iwen seront vos contacts privilégiés et vous accompagneront tout au long d'un parcours conçu pour vous permettre d'être un acteur incontournable au sein du réseau et de ses projets.

Prêt.e à
à devenir
partenaire ?



Bon de commande

	BOOST	COOL
 Club des partenaires annuels de BSC	6 500 €	3 500 €
 Partenaire attractivité des métiers	1 000 €	
 Partenaire transition écologique	5 000 €	1 500 €
Réduction (-10%) si adhésion à BSC		
TOTAL H.T		
TVA 20%		
TOTAL T.T.C		

INTERLOCUTEUR.RICE

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tel :

Mail :

STRUCTURE

Nom commerciale :

Nom à facturer (si différent) :

Adresse :

Code postal :

Ville :

CACHET ET SIGNATURE

Nom du signataire :

Date de signature :

Bon à savoir

- Pour valider le partenariat, merci de compléter et signer ce bon de commande et de le retourner à l'adresse : contact@bretagne-supplychain.fr
- Le partenariat prendra effet au règlement de la facture.
- Merci de prendre connaissance des CGV jointes à ce bon de commande

Conditions générales de vente

Article 1 : Dispositions générales

1.1 Définitions

Les termes et expressions ci-dessous auront les significations suivantes dans les présentes Conditions Générales de Vente (CGV) :

- « BSC » désigne l'association légalement constituée, le cluster des acteurs du transport, de la logistique et de la supply chain en Bretagne. BSC est le vendeur des Offres.
- « Client » désigne toute personne morale ou physique qui achète des produits ou services dans le cadre des offres commerciales proposées par BSC ;
- « Adhèrent » désigne toute personne physique ou morale qui souscrit à une cotisation annuelle d'adhésion fixée par BSC.
- « Offres » désigne tous les produits ou services, prestations et contre-parties fournis par BSC au Client et/ou l'Adhèrent.

1.2 Acceptation des CGV

En passant commande auprès de BSC, le Client reconnaît avoir pris connaissance et accepté les présentes CGV. Les CGV prévalent sur tout autre document ou accord antérieur ou contemporain entre BSC et le Client, sauf accord écrit contraire.

Article 2 : Commandes

2.1 Passation de commande

Les commandes liées aux offres proposées doivent être passées conformément aux procédures spécifiées par BSC. BSC se réserve le droit de refuser toute commande qui ne respecte pas ces procédures ou qui serait contraire aux lois en vigueur.

2.2 Prise en compte de la commande

La commande est considérée comme effective dès que le règlement de la facture de la prestation est enregistré sur le compte bancaire de BSC.

Le contrat entre BSC et le client prend effet dès que le règlement de la facture de la prestation est enregistré sur le compte bancaire de BSC.

2.3 Annulation de commande

Le Client peut annuler une commande en respectant les conditions ci-après.

L'annulation de commande fait systématiquement l'objet d'un courrier recommandé avec accusé de réception, le cachet de la poste faisant foi.

BSC se réserve le droit de facturer des frais d'annulation après quinze jours de contractualisation. (Voir 2.5 « procédure de résiliation »).

2.4 Procédure de passation de commande

L'interlocuteur unique sur la passation de commande est BSC. C'est BSC qui édit les bons de commandes et les soumet au client.

Le bon de commande est alors considéré valide à la réception par BSC du document dûment complété et signé.

2.5 Procédure de résiliation

Chacune des parties « BSC » ou « Client » pourra mettre fin par anticipation à ses engagements en cas d'infraction par l'une des parties de ses obligations, et ce, après mise en demeure notifiée par lettre recommandée avec accusé de réception.

Le Client aura par ailleurs la discrétion de la résiliation du contrat par anticipation et sans motif, aux conditions suivantes :

- Si la demande de résiliation du contrat intervient dans une période de 0 à 14 jours à partir de la contractualisation effective (article 2.1), BSC s'engage au remboursement total des engagements du client et aucun frais n'est appliqué.
- Si la demande de résiliation du contrat intervient dans une période de 15 à 30 jours à partir de la contractualisation effective (article 2.1), BSC s'engage au remboursement de 50% des engagements du client et aucun frais n'est appliqué.
- Si la demande de résiliation du contrat intervient plus de 30 jours après la contractualisation effective (article 2.1), la totalité de la contractualisation est considérée comme dû.

Article 3 : Livraison des services, prestations et contre-parties

3.1 Engagement de BSC

BSC s'engage à fournir les services, prestations et contre-parties selon les conditions décrites dans l'offre souscrite. BSC s'efforce de respecter les délais de livraison convenus avec le Client, mais BSC n'assume aucune responsabilité en cas de retard résultant de circonstances indépendantes de sa volonté.

3.2 Réception des Informations Client

Le Client est en charge de transmettre les contenus convenus avec BSC, les « Informations Client » : logos, textes, visuels, photos, vidéos, nom et fonction des intervenantes, propos... - liste non exhaustive.

En cas de non-réception des Informations Clients ou de réception non-conformes aux délais, aux éléments techniques ou à la nature des contenus tels que listés ci-après, BSC se réserve le droit :

- S'il s'agit d'une communication digitale ou papier : de réutiliser un visuel récent précédemment fourni par le client, d'intégrer un visuel de son choix, d'ajourner la publication ou de l'annuler si le plan de communication ne permet plus de diffuser la publication

- S'il s'agit d'un événement ou d'une prise de parole : de remplacer l'intervenante proposé par le Client

Le cas échéant, le Client ne pourra pas prétendre à une indemnité ou une compensation quelconque à quelque titre que ce soit.

3.2.1 Délai

Le client doit s'assurer de transmettre à BSC les Informations Clients à paraître, au plus tard 10 jours ouvrés avant la date effective de parution.

3.2.2 Éléments techniques

Afin de permettre leur insertion sur les différents supports de communication de BSC, Let's GO ou Mixem, les éléments techniques (images, scripts, textes, logos, fichiers, ...) composant les Informations Client doivent respecter les instructions communiquées.

3.2.3 Actualisation

Le Client s'engage à informer BSC de toute modification concernant son logo, nom commercial ou tout autre élément distinctif tel que déjà communiqué au public.

Conditions générales de vente

3.2.4 Nature des contenus

BSC se réserve le droit d'interrompre ou de refuser la diffusion ou l'insertion de toute information Client que BSC estimerait contraire à la bonne tenue, à la bonne présentation des supports BSC, Let's GO ou Mixenn ou des événements en eux-mêmes, et plus généralement à ses intérêts commerciaux, matériels ou moraux ou en infraction avec la législation en vigueur.

Le contenu et les intervenants peuvent être proposés par le Client mais soumis à validation auprès de BSC.

BSC se réserve le droit d'interrompre, de refuser ou de modifier le contenu ou les intervenants si BSC estime que ceux-ci sont contraire à la bonne tenue des événements.

En conséquence, le Client ne pourra exercer aucun recours envers BSC ou prétendre à une quelconque indemnité au motif que le contenu ou l'intervenant qu'il avait initialement proposé n'a pas été retenu.

Article 4 : Prix et paiement

4.1 Prix

Les prix des produits et services sont indiqués dans les offres de partenariat BSC et pourront être modifiés annuellement. Les prix sont exprimés en euros et sont hors taxes, sauf indication contraire.

4.2 Modalités de paiement

Le paiement des produits et services doit être effectué selon les modalités suivantes:

- A réception du bon de commande signé, Bretagne Supply Chain s'engage à éditer la facture du montant total du bon de commande.
- BSC transmet cette facture au Client par email pour un paiement à réception.
- Seule la réception de l'intégralité de la somme par BSC entérine le partenariat.

4.3 Retard de paiement

Pour tout retard de paiement et de versement des sommes dues par le Client au-delà des délais précités, le Client peut être redevable de pénalités de retard égales à 3 fois le taux d'intérêt légal en vigueur au jour de la facturation. Ces pénalités de retard seront automatiquement acquises de plein droit à BSC, sans formalité ou mise en demeure.

Le retard de paiement entraîne l'exigibilité immédiate des sommes dues par le Client, sans préjudice de toute autre action de la part de BSC.

Tout retard de paiement entraîne la faculté pour BSC de suspendre ou d'annuler la livraison des prestations et contre-parties, de suspendre l'exécution de ses obligations.

Article 5 : Responsabilité

5.1 Limitation de responsabilité

BSC ne peut être tenu responsable des dommages directs, indirects, spéciaux, consécutifs ou punitifs résultant de l'utilisation des productions (visuels, encarts, articles, etc.) fournies, sauf en cas de faute intentionnelle ou de négligence grave de sa part.

Article 6 Confidentialité

BSC et le Client s'engagent à maintenir la confidentialité de toutes les informations commerciales et techniques obtenues dans le cadre de leur collaboration.

Article 7 Visuels et communication

La reproduction de visuels concernant les Offres est soumise à autorisation préalable de BSC. A l'exception du macaron « Club Partenaires », toute utilisation du logo ou de visuels et contenus produits par BSC, doit faire l'objet d'une information préalable et d'un accord de BSC.

7.1 Communication

Les informations Client (contenus émanant des Clients : textes, visuels, photos, vidéos, nom et fonction des intervenantes, propos...) sont diffusés sous la responsabilité exclusive des Clients.

7.2 Droit à l'image

Il est possible que des photographies soient prises pendant les événements. Ces photographies, sur lesquelles peuvent apparaître les logos du Client, sont susceptibles d'être utilisées dans le cadre de la promotion du projet ou de l'événement (ex compte LinkedIn BSC, Let's GO et Mixenn). Le Client qui ne souhaite pas que ces éléments figurent sur les photographies utilisées pour la promotion de la démarche doit en aviser BSC par écrit.

Article 8. Les événements (dispositions diverses)

BSC se réserve le droit de procéder, à tout moment et sans recours possible de la part des Clients, à toute modification utile ou nécessaire au bon déroulement de l'événement (atelier, webinaire, visite, Assemblée Générale, colloque, événement annuel Let's GO, Mixenn Tour...) et notamment à tout changement d'horaire, d'emplacement ou d'aménagement des espaces. Chaque Client reconnaît ce droit de modification à BSC et s'engage à accepter et à appliquer toutes nouvelles dispositions imposées par celui-ci du fait de ces modifications.

BSC a le pouvoir de statuer sur tous les cas non prévus aux présentes conditions générales. Toutes ces décisions sont prises sans recours possibles et sont immédiatement exécutoires, ce que chaque Client reconnaît et accepte.

Dans le cas où, pour une raison de force majeure, un événement (atelier, webinaire, visite, AG, colloque, événement annuel Let's GO, Mixenn Tour...) ne pourrait avoir lieu, le Client ne saurait prétendre à aucune indemnité, ni compensation de quelque nature que ce soit. Après paiement de toutes les dépenses engagées, les sommes restantes éventuellement disponibles seraient réparties entre les Clients, au prorata des sommes versées par eux sans qu'ils puissent exercer un recours, à quelque titre que ce soit et pour quelque cause que ce soit, contre BSC.

Article 9 : Droit applicable et litiges

Les présentes CGV sont régies par le Droit français. Tout litige découlant de l'interprétation ou de l'exécution des présentes CGV sera soumis à la compétence exclusive du tribunal de Paris.