

Comment les Ardennes «réseautent» à Paris pour attirer des entreprises dans le département

Pour attirer des entreprises et des investisseurs dans le département, il faut des réseaux. Ils se nouent aussi dans des cocktails parisiens dont on vous ouvre les coulisses.

Par Julien Bouillé | Publié le 22/02/2017 à 17h59



Pour attirer des responsables aux cocktails, il faut des têtes d'affiche et des hommes de réseau. Le 21 février dernier, pour « Ardennes Connect », organisé au restaurant Chez Françoise, une «cantine chic» proche de l'Assemblée nationale, c'était René Ricol, ex-médiateur du crédit.

À une époque où la croissance économique et la création d'emploi sont des idéaux, attirer des entreprises, convaincre des investisseurs de ses atouts géographiques ou fiscaux, peuvent être élevés au rang de sports nationaux. Villes, départements et régions de France s'y affrontent. Pour prendre part à la compétition, les collectivités ardennaises ont créé, il y a deux ans, Ardennes Développement. Avec cinq collaborateurs et près de 700 000 euros de budget, cette agence de développement économique publie des plaquettes, anime un site internet, prend contact avec des entreprises et se fait connaître dans les grands rendez-vous professionnels. Mais cela ne suffit pas. Il faut des rencontres plus personnelles. En plus des déjeuners thématiques proposés l'an passé sur la logistique ou les femmes dirigeantes, l'agence organisait ce mardi 21 février son premier cocktail annuel parisien, intitulé « Ardennes Connect ».

Une tête d'affiche, des conseillers

L'événement avait lieu au restaurant Chez Françoise. Logée à un jet de pierre de l'Assemblée nationale, c'est une sorte de cantine chic où se croisent députés, lobbyistes, membres de clubs et de think tank. « *L'idée est de réunir tous les chefs d'entreprise et institutionnels avec lesquels on a eu des contacts dans l'année pour des projets d'implantation ou des demandes de financement. On fait une piqûre de rappel sur nos atouts* », explique Philippe Mathot, président d'Ardennes Développement. Pour ce touche-à-tout de l'économie et de la politique, qui a été député, conseiller général, cadre à la chambre de commerce et directeur général de l'agence nationale pour la création d'entreprise (APCE), cet exercice de « réseautage » en milieu feutré est naturel. Et pour son premier cocktail, il a reçu le coup de main d'un maître national en la matière, René Ricol. Les deux « amis » ont travaillé ensemble à l'APCE, que présidait Ricol. Au micro, l'ex-médiateur du crédit et commissaire général à l'investissement a fait une petite analyse bien troussée de la France et de son économie. Exposé tout récemment aux feux médiatiques pour avoir recruté un certain François Fillon dans son cabinet de conseil, René Ricol connaît le tout-Paris de la politique et des affaires. « *Dans ce genre de réunion à Paris, si l'on veut être attractif, il faut un intervenant de qualité, c'est la règle* », glisse Philippe Mathot. Pour dresser une liste de 180 invités et 120 confirmés, il faut aussi faire appel à des consultants. Thomas Legrain, conseil en stratégie et communication, a mis son précieux carnet d'adresses à contribution. Une agence spécialisée dans les relations presse, Coriolink, s'est occupée de sensibiliser des journalistes à la démarche ardennaise. Cet arsenal peut impressionner le non initié mais c'est quasiment la norme pour « faire du réseau » à Paris.

L'événement en lui-même est convivial. Un petit four dans une main, une coupe de champagne dans l'autre, le regard scannant furtivement les badges épinglés sur les poches des vestes, on choisit son interlocuteur, on engage la conversation. D'autres se connaissent déjà, prennent des nouvelles, pour entretenir une relation faite d'échanges de services « gagnant-gagnant ». On y croise des élus, des magistrats, des cadres de groupes nationaux, des entrepreneurs Ardennais montés à Paris pour l'occasion, des consultants variés en recherche de clients. On est à tu et toi, sans formalisme. On peut entendre un Philippe Mathot demander à Hervé Guillou, directeur général du groupe DCNS (construction navale militaire) : « *Comment se portent tes sous-marins ? T'en vends beaucoup en ce moment ?* » Comme si un quidam venait s'enquérir des ventes de Twingo auprès du concessionnaire du coin... Il faut dire que Guillou est Ardennais et allait à l'école avec les frères Mathot. Alors...

Le réseau est intéressant mais on peut faire mieux et viser plus haut, pense et dit René Ricol. Il verrait bien les Ardennais frapper à la porte de l'Afep (association française des entreprises privées) entité discrète qui réunit les plus belles enseignes nationales. « *Ils sont cent. Si on n'en fait venir qu'une dizaine, cela vaudrait qu'on y passe un peu de temps parce que s'il y en a trois qui marchent, ça peut apporter 30 à 40 000 emplois* ». Chiche pour l'an prochain ?

 Julien Bouillé

AILLEURS SUR LE WEB

Sponsorisé par Outbrain