

MARDI
29 FÉVRIER 2017

ÉCONOMIE

V

MARKETING TERRITORIAL

Le "réseautage" des Ardennes à Paris

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.

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 collectifs ardennais 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, à Paris. 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 pre-



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, l'une des « cantines » proche de l'Assemblée nationale, c'était René Ricol, ex-médiateur du crédit.

mier 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 trousseée 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 conversa-

tion. D'autres se connaissent déjà, prennent des nouvelles, pour entretenir une relation faite d'échanges de services « gagnant-gagnant ».

LES PLUS BELLES ENSEIGNES RÉUNIES

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 les sous-marins ? Ten vendis beaucoup en ce moment ? » Comme si un quidam venait

LE TÉMOIN

« On commence à donner espoir »



RENÉ RICOL
HOMME
DE RÉSEAU

« Quand, dans un département comme celui des Ardennes, que j'ai bien connu au moment où j'ai été médiateur du crédit parce que j'y ai vu beaucoup de misère, on voit que des gens qui n'ont pas les mêmes opinions et intérêts se rassemblent pour pousser l'agence Ardennes Développement, on commence à donner de l'espoir. Les Ardennes ont souffert historiquement des batailles entre la France et l'Allemagne, de leur enclavement qui est en train d'évoluer, mais en même temps, il y a tellement de compétences, de cœur au travail, de volonté d'innover ».

s'enquérir des ventes de Twingo auprès du concessionnaire du coin... Il faut dire que Guillou est Ardennais et allié 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 le coup 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 BOULLE

VOTRE AVIS ?

Pourquoi les Ardennes les intéressent



VENDRILLE SPIRE
AVOCAT
À PARIS (186)

« Je suis né dans les Ardennes et après mes études, je suis resté à Paris pour devenir avocat. Il n'y a pas encore de réseau ardennais comme celui des Bretons et des Auvergnats. Étant spécialisé dans le droit des affaires, cela m'intéresserait de pouvoir travailler avec des entreprises ardennaises ».



LUDOVIC EMMANUELY
PRÉSIDENT DE
CROISSANCE
PEACE

« J'identifie, dans le monde, des entreprises et des investisseurs pour mener des projets. Pour cela, il faut simplement de bonnes volontés et de bons produits. Je pense que des affaires peuvent se nouer entre les Ardennes et la Chine, ou entre les Ardennes et l'Afrique. »



THIERRY TREPPE
EXPERT-COMPTABLE
(TGW)

« J'ai un cabinet à Paris et un Charleville-Mézières. À Paris, je sensibilise beaucoup mes clients à l'intérêt de s'implanter dans les Ardennes. Il n'y a pas que le Luxembourg. Il y a des avantages liés au BFR mais aussi le coût de l'immobilier est bien moindre. Et il y a la proximité permise par le TGV. »



AKLI MELLOULI
CLUB DES
ENTREPRENEURS
ET INDUSTRIELS

« Les entreprises algériennes recherchent des compétences et du savoir-faire. Il y a des opportunités pour les entreprises ardennaises non pas pour exporter mais pour s'implanter en Algérie dans le cadre de joint-ventures avec des entreprises locales. De cette façon elles seront aussi plus compétitives. »



AGNÈS BRICARD
ORDRE SUP.
DES EXPERTS-
COMPTABLES

« J'ai écrit le Guide du Routard du financement de l'entreprise. Il donne toutes les informations aux entreprises pour qu'elles aient les mêmes chances de réussir. Je viendrai le présenter dans les Ardennes. Je pense aussi que ce département peut nouer un partenariat avec l'Algérie. »

La copie, la reproduction et la diffusion sont soumis aux droits d'auteurs et nécessitent une déclaration préalable, conformément aux dispositions du code de la propriété intellectuelle. (Art L.335-2 et L.335.3)