

Economie | Oser Réso : les chefs d'entreprise de la Vienne développent leur réseau



La 9^e édition d'Oser Réso s'est déroulée ce jeudi 6 février à Châtelleraut à la salle de l'Angelarde. Il s'agit d'une rencontre économique entre les dirigeants de la Vienne organisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) du département. Ces derniers ont disposé de vingt-cinq minutes pour se rencontrer et établir des liens pour conclure peut-être de futures affaires. Au total, 157 personnes, qui représentaient 120 entreprises, aussi bien des PME que de plus grands groupes industriels, ont participé à ce « speed-dating » particulier.

Chaque table est numérotée pour que les dirigeants s'y retrouvent. La plupart du temps, ils ne connaissent pas leurs interlocuteurs. Rapidement, ils partent dans des discussions pour faire plus ample connaissance. Ils ont vingt-cinq minutes pour se présenter et peut-être faire affaire. Voilà en quelques mots, ce qu'est Oser Réseau, une rencontre économique entre les dirigeants de la Vienne. Créé en 2003, cet événement est organisé tous les deux ans et à trouver au fil des années son public. « Au départ, il y avait une cinquantaine de chefs d'entreprise de la Vienne. Aujourd'hui, ils sont 157, sourit Daniel Vergnes, président de la commission Animation des associations au sein de la CCI de la Vienne qui organise cette rencontre. Oser Réso permet aux dirigeants du département de faire du business et de dynamiser le tissu économique local ».

Huit rendez-vous d'affaires en un après-midi

Au total, 120 entreprises locales sont présentes à cette édition d'Oser Réseau. Aussi bien des petites ou moyennes entreprises (PME) que des structures beaucoup plus importantes. C'est le cas de Hutchinson SNC, qui emploie plus de 150 salariés à Ingrandes au nord de Châtelleraut. Ce groupe international français fabrique des pièces de carrosserie pour les poids lourds et d'autres pour l'aéronautique. Laurent Noury, directeur de l'usine d'Ingrandes apprécie ce rendez-vous. « Cela me permet de rencontrer nos fournisseurs, nos sous-traitants et d'en découvrir d'autres qui pourraient travailler avec nous localement. Certains d'entre eux ont élargi leur gamme de produits et peuvent nous offrir de nouvelles possibilités. » Durant l'après-midi, huit rendez-vous sont programmés pour chaque dirigeant. Avec des personnes qu'ils souhaitent rencontrer, et d'autres qui veulent les rencontrer. Et parfois la demande vient des deux chefs d'entreprise. Bref ça matche. Lors de ce genre de rendez-vous, les discussions peuvent également se dérouler de manière moins officielle. « Vous savez les rendez-vous informels

sont tout aussi importants. L'idée est de forcer les chefs d'entreprise à se croiser », complète Daniel Vergnes.

Direction la table 12, où deux entreprises s'apprêtent à se rencontrer. La première est Agritubel qui conçoit et fabrique des produits tubulaires destinés à l'élevage agricole. Située à Loudun, elle compte plus d'une centaine de salariés. La seconde est Metalinox, PME d'une dizaine de salariés de Chasseneuil-du-Poitou, elle imagine, étudie, réalise des éléments métalliques. Ces deux hommes ne se connaissent pas. Une musique retentit. Ils ont vingt-minutes pour en apprendre plus. Pas facile en plus pour Julien Rue. Ce chargé d'affaire à Metalinox fait son baptême du feu - il a été embauché il y a moins d'une semaine. Avec ces prototypes et dépliants, ils présentent rapidement et clairement leur entreprise. « La force de notre PME, c'est sa capacité d'adaptation. On peut proposer une gamme sur menu, mais aussi proposer énormément de solutions, car on fait partie d'un groupe qui travaille aussi dans la métallerie, le levage, l'aménagement ou encore le nettoyage cryogénique ». Il présente donc un éventail de savoir-faire à ces interlocuteurs. « Pour l'instant tout se passe bien. J'ai récupéré des contacts et nous allons peut-être travailler avec d'autres entreprises locales. Nous verrons bien ». Face à lui, il y a Philippe Dubouix, président directeur général d'Agritubel. « C'est la première fois que je viens à ce rendez-vous. C'est bien organisé. Le fait que ce soit court, sur un après-midi, ça permet de se libérer plus facilement. Le système de speed dating m'a convaincu. Les contacts ont été intéressants et nous essaieront peut-être de faire des affaires ». Le speed dating se poursuit. Ils leur restent encore quelques rendez-vous pour sans doute rencontrer de nouvelles personnes et développer leur réseau. L'objectif premier d'Oser Réso. La prochaine édition aura lieu dans deux ans en février-mars, une période qui convient aux chefs d'entreprise.

Julien Privat

Crédit Photo : Aqui.fr

Publié sur aqui.fr le 10/02/2020

[Url de cet article](#)