



Table de Lyon

Ils étaient une petite vingtaine, vendredi, pour la deuxième table de Lyon.
Photo B.B.

Des entrepreneurs se mettent à table pour trouver des partenaires d'affaires

Réseau. Depuis le 6 mars, la Table ouverte des Entrepreneurs de Lyon invite les entrepreneurs et porteurs de projets à participer à un déjeuner, pour se rencontrer, échanger et nouer des partenariats.

Vendredi dernier, 12 h 15 au Bistrot d'Auguste, quai Perrache, Lyon 2^e, une petite vingtaine d'entrepreneurs – ou futurs entrepreneurs – s'est donné rendez-vous. Certains se connaissent déjà, d'autres se découvrent, s'échangent leurs cartes, un apéritif à la main. Après quelques menus présentations, ils se mettent à table, librement, et continuent leur discussion dans une ambiance animée et détendue. Ils sont rejoints par d'autres entrepreneurs, qui prennent à leur tour place à table, et engagent la discussion.

Cette « Table des Entrepreneurs » est fraîchement arrivée à Lyon, grâce à la volonté de deux jeunes femmes, Béatrice Dabougy et Julie Vriet, toutes deux entrepreneuses. « On a découvert le concept dans la région parisienne, et on s'est dit qu'à Lyon, ville de la gastronomie, ces rendez-vous trouveraient leur place. C'est un excellent moyen de développer ses affaires », explique ainsi Béatrice Dabougy, créatrice de Confluence Secrétariat (Lyon 2^e, prestations de secrétariat) et ravie de voir que ce deuxième déjeuner accueille déjà de nouveaux entrepreneurs. « L'association Business. Net, qui a initié ces tables,

ILS ONT PARTICIPÉ

Patricia Alonso

P2A Expertise (Brignais)
« Historiquement, j'ai toujours été beaucoup dans les réseaux. Dans mon métier, l'expertise-comptable, la prescription vient parce que l'on nous a rencontrés, appréciés. Je crois beaucoup à ces rendez-vous, qui permettent d'identifier des compétences complémentaires aux nôtres, trouver des clients ou des fournisseurs, et partager son expérience ».

Patrick Vriet

Agir Conseil (Saint-Genis-les-Ollières)
« Quand on est une jeune entreprise et qu'on souhaite se développer, les milieux institutionnels sont souvent un peu verrouillés et ce n'est pas évident de se faire connaître. Cette forme de mise en relation est très sympa, très conviviale ».
Marie-Françoise Bouché
Transatel (Lyon 4^e)
« Je dirige mon entreprise de standard externalisé depuis vingt-et-un ans. Il y a un moment où on a la tête dans le guidon, on est seul. Je

booste mes 18 salariés mais qui me booste moi ? Ces rendez-vous font vraiment du bien, car on partage nos expériences ».

Adrienne Gemayel

NeoAbsis (Lyon 6^e)
« Je suis gérante d'une agence de conseil en communication et marketing. Je suis venue, car cela permet d'échanger sur des problématiques que l'on aborde nulle part ailleurs mais que l'on a souvent en commun. C'est important de sortir de sa bulle, pour échanger et élargir son réseau professionnel ».

est née en 1997, sur une idée de Thierry Presse, l'actuel président. Il voulait trouver un moyen de rompre la solitude des porteurs de projets et des chefs d'entreprises. La première table a vu le jour à Saint-Quentin-en-Yvelines », raconte le vice-président, Philippe Wilst (Dafeo, conseil du dirigeant). Et depuis quel-

ques années, le concept a fait des émules. Aujourd'hui, une dizaine de « tables » existent déjà en France, et plusieurs sont sur le point d'être créées. « A Lyon, si la première fonctionne bien, une deuxième pourrait d'ailleurs voir le jour à la Part-Dieu », confie Julie Vriet, qui a créé la société Agir Conseil (conseil stra-

tégique, accompagnement pour le financement) à Saint-Genis-les-Ollières.

Instaurer un climat de confiance

Parmi les entrepreneurs participants, beaucoup de TPE, mais aussi des PME. « Il arrive aussi qu'à certaines tables, des dirigeants de groupes importants s'invitent, incognitos », confie Philippe Wilst, un passionné d'histoire pour qui ces rendez-vous se basent sur des pratiques qui ont toujours existé : « Nos ancêtres déjà liaient contact, avant d'envisager de faire des affaires. Le principe est simple : on apprend d'abord à se connaître, dans un climat de confiance, et c'est plus tard qu'arrive le business, quand l'occasion se présente. Cela permet de trouver des compétences que l'on recherche, tout en prenant en compte l'aspect humain. C'est beaucoup plus efficace. On n'a aucune obligation, et on rencontre toujours de nouvelles personnes. Après, c'est une question d'affinité ». ■

Blandine Baudier

Table ouverte des Entrepreneurs de Lyon, les 1^{er} et 3^e vendredis de chaque mois (un seul en mai, aucun en août) au Bistrot d'Auguste, 24 quai Perrache, Lyon 2^e (réservation demandée) accueil.businessnet69@gmail.com business-net.fr

MON COACH

M'A DIT...

Pour vos questions : lpreconomie@leprogres.fr

■ Corine Moret, Coaching & Communication. Photo DR



« Être encore plus attentif au développement des talents de votre équipe, vous fera également progresser ».

Pour une progression simultanée de l'équipe et de son manager

L'entretien annuel d'évaluation n'est pas le seul moment pour écouter ses collaborateurs, faire le point, encourager, recadrer, motiver... Avoir une attitude managériale de proximité ne passe pas nécessairement par de longues réunions et/ou entretiens. Tout ceci dans le but de faire progresser les membres de l'équipe. Il est vrai que la plupart du temps, la tête sur le guidon, tourné vers l'objectif du chiffre, de la rentabili-

té, on peut vite oublier, voire mettre de côté, que l'attention portée à un collaborateur puisse aussi être un facteur clé de succès, justement tendu vers cet objectif. Quelques pistes pour un type de management qui portera ses fruits de tous les côtés :
1 – Ne pas entamer une journée sans avoir salué l'équipe, au minimum dans votre sphère « géographiquement proche ».

2 – Savoir prendre de temps à autre 5 minutes au téléphone ou mieux en face à face, juste pour prendre la température et en profiter pour encourager... Cela peut être une invitation à prendre un café pour faire un point intermédiaire sur un dossier.
3 – Se concentrer sur les points forts de chacun : mieux vaut accentuer les domaines de performance d'un collaborateur, que chercher à combler les lacunes.

4 – Et surtout féliciter, pas seulement dans le sens de remercier, mais aussi pour savoir quelle prochaine étape pourrait être envisagée. Être encore plus attentif au développement des talents de votre équipe, vous fera également progresser. Entretenir au jour le jour la relation manager-collaborateur est une attitude au final bénéfique à chacun, et donc à l'entreprise !