

**Rendez-vous sur  
notre stand 6G117**

### Amics-E&pi : les forces cachées de votre métier

#### La puissance des réseaux renforce la position du chef d'entreprise

*...Sa société a prospéré, il est attaqué par un contrefacteur. Tout en se concentrant sur l'essentiel, il s'aperçoit que des solutions faciles d'accès existent.*

Le téléphone portable de Pierre-Paul se mit à sonner, interrompant l'échange. Maudit fil à la patte. La conversation reste toutefois l'opportunité de voir Dalendroit et Dalenvers discuter. Féroces concurrents, ils se seraient donc mis à se parler ? Réputés pour avoir des oursins dans les poches, ils doivent y trouver un sacré avantage...

« Alors Pierre-Paul, tu t'ouvres aux confrères nationaux ? » lui demande son vieil ami Leurope qui vient de céder son entreprise pour prendre sa retraite prochainement.

« - Par pur hasard. Je viens de croiser Lechyffre et il m'a expliqué des choses intéressantes mais nous avons été interrompus par l'appel d'un client qui veut nous imposer ses conditions d'achats très contraignantes.

- Mais pourquoi t'embêtes-tu ? Tout ça existe déjà. Regarde, nous profitons du salon pour nous réunir et nous venons de faire intervenir un juriste spécialiste du droit de la Propriété Intellectuelle qui en a profité pour nous donner la toute dernière version des Conditions Générales Professionnelles. Ils viennent juste de les déposer auprès du Tribunal de Commerce de Paris. Nous devons travailler avec le maximum de sérénité avec chaque partenaire.

Tu vois Dalendroit et Dalenvers : ils sont concurrents mais ils ont compris qu'ils doivent travailler ensemble sur de nombreux dossiers où seul le collectif peut être entendu. Nous rencontrons les ministères sur de multiples questions et non seulement nous sommes appuyés par différentes compétences mais nous disposons aussi de réelles données consolidées qui remontent directement des entreprises.

- Dis, tu sembles très impliqué dans ton syndicat...

- Normal ! C'est un petit investissement au départ mais infime par rapport aux bénéfices et aux avantages que j'en retire. D'ailleurs, ce sont eux qui m'ont aidé à trouver mon repreneur et j'ai pu accéder à deux grands donneurs d'ordres avec lesquels mes équipes négocient actuellement. Pour le second, comme je ne disposais pas de toutes les compétences nécessaires, j'ai pu facilement trouver des partenaires : une start-up et une ETI. Sans ça : rien ! et là j'entrevois des actions à l'export prochainement avec un VIE (Volontaire International en Entreprise) en temps partagé.

- Très intéressant, mais ça ne s'applique que pour les grandes séries.

- Pas du tout ! Nous adhérons sur une logique de solutions adaptées spécifiquement à chaque cas : du cousu-main pour chaque client. Un chef d'entreprise ne peut pas tout maîtriser et il doit se faire assister pour simplement réfléchir à l'avenir de sa société ou avoir des solutions face aux évolutions rencontrées. Et puis tu l'as compris, tu accèdes à de sacrés réseaux.

- Les réseaux, ça ne fait pas tout.

- Aides-toi et le ciel t'aidera ! Nous étions plusieurs en conflit avec Mégalo et il était difficile d'avancer. Notre syndicat est intervenu et depuis nous travaillons tous dans une ambiance plus constructive.

- Ça me semble intéressant. Peux-tu me présenter quelqu'un pour en savoir un peu plus ? »

*Pierre-Paul identifiera demain un partenaire avec qui avancer sur le long terme...*

**Retrouvez l'histoire  
complète sur le site  
[www.amics.fr](http://www.amics.fr)**

