

Le réseau

Relvicom tisse des liens entre les entreprises

C'est en 2004 que Vincent Fournier, Lillois établi maintenant à Toulouse, conçoit son projet : créer un réseau de patrons de PME (petites et moyennes entreprises) ou TPE (très petites entreprises) qui s'entraideraient pour mieux résister à la pression des grands groupes. Il appelle ce réseau Relvicom : réseau local virtuel de commerce.

L'idée est que lorsque l'on donne, on reçoit et que quand on a un "gâteau" à se partager, l'entraide est le meilleur moyen de le faire grossir pour le bénéfice de tous. "Dans notre réseau nous prenons une seule entreprise de chaque secteur : électricité, travaux publics, informatique, alarmes, peinture, transports etc., explique Vincent. En tout, cela représente 40 entreprises. Nos adhérents s'abonnent chez nous pour six mois d'abord, ensuite, si cela leur convient, pour un an. Durant cette période, nous allons essayer de faciliter leur vie quotidienne : par exemple, ce restaurateur veut rénover sa salle ; nous trouvons, parmi nos partenaires, le peintre ou l'électricien dont il a besoin. Nous le mettons en rapport avec le marchand de meubles qui pourra lui fournir

tables et chaises. Par là même nous donnons donc du travail à ces corps de métier, à charge de revanche bien sûr". Commencée en 2004 à Toulouse avec une poignée d'adhérents, l'entreprise est aujourd'hui implantée à Montpellier, Cannes, Douai, Lille et Bordeaux. Pour 2011, Vincent Fournier voudrait créer six filiales de plus, dont une à Marseille et une à Aubagne. C'est dans cette optique que Vincent est venu dans la ZI des Paluds afin de rencontrer deux professionnels aixois, Bernard qui travaille dans l'informatique et Philippe qui s'occupe d'alarmes. Tous deux sont en fin de contrat et désireux de donner une nouvelle impulsion à leur carrière. Ils se montrent intéressés par le projet, posent de nombreuses questions sur les droits et devoirs du chef d'agence, et bien sûr les rémunérations.

"Nos adhérents paient environ 3 000 € par an, rappelle Vincent Fournier. Pour cette somme, ils ont notre soutien quand ils le souhaitent, et environ 35 rencontres avec les autres partenaires : petits-déjeuners, cocktails, au cours desquels ils peuvent nouer des relations en toute confiance et

sans concurrence à craindre puisque nous n'avons qu'un adhérent dans chaque branche".

De plus Vincent visite ses adhérents plusieurs fois par mois afin de rompre l'isolement auquel sont confrontés trop de chefs de petites entreprises.

"Je suis un homme de contacts, conclut Vincent, je crois vraiment être à même d'apporter à mes adhérents une expérience, un gain de temps et la sérénité dont ils ont besoin pour travailler dans les meilleures conditions". Bernard et Philippe vont réfléchir, bien sûr, mais on sent que le courant est passé et il n'est pas impossible que Relvicom soit sous peu implantée dans notre région. Annie MONVILLE