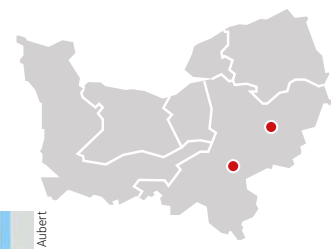




© Frédéric Grimaud



© Christophe Aubert



Deux entrepreneurs
qui reviennent
enchantés du CES.

Évreux

Asseoir sa notoriété

Pour Olivier Huot, Las Vegas ce fut d'abord un déclic. Visiteur du salon en 2017, il prit conscience que la petite idée qui lui trottait dans sa tête de joueur invétéré, celle de créer une table de jeu connectée afin de rendre encore plus passionnantes les parties disputées avec ses amis, pouvait devenir un vrai projet d'entreprise. Un an plus tard, il a lancé son entreprise, TableTech, et de nouveau franchi les portes du CES, mais cette fois comme exposant, avec deux produits sous le coude. Sa table de jeu connectée pour tous types de jeux de plateau, avec son écran tactile de 55 pouces, et une autre table, en « version business », utilisée comme support de présentation ou outil de travail collaboratif.

Sans filtre

Une fois les complexités logistiques absorbées, et notamment la question du transport de sa table, il ne tire que du positif de cette expérience. « Au CES, on entre en contact avec des organisations, que l'on n'aurait pas envisagé rencontrer. On accède sans filtre à des personnes de haut niveau, qu'ils s'agissent de clients potentiels ou de fournisseurs », explique-t-il en déclinant quelques-uns des noms qui se sont intéressés à son produit : ESPN, Warner Bros, une grande chaîne hôtelière américaine, mais aussi des Français comme le Futuroscope ou Feu Vert.

En exposant, en faisant l'effort financier et organisationnel de participer, on prouve sa crédibilité, le sérieux de son projet. « Cela assoit la notoriété », résume Olivier Huot. « Des synergies se créent », remarque-t-il, à l'image d'une rencontre possiblement fructueuse avec une société du sud de la France, fabricant d'écrans hologrammes.

Il est d'ores et déjà disposé à revenir en 2019. « De toute façon, il faut aller au CES, ne serait-ce que pour s'informer sur les tendances, sur les évolutions », conclut-il. ◀

CONTACT

www.tabletech.fr

Aube

Déjà des retombées

Quand il a fondé en 1967 son entreprise, Jean Fréon enfourchait chaque matin sa mobylette et empoignait sa tronçonneuse pour faire le tour des chantiers. Il ne se doutait pas que 50 ans plus tard, c'est au CES de Las Vegas, qu'on retrouverait Jean Fréon Élagage, devenu entre-temps un leader en France et reconnu au-delà des frontières. Une entreprise qui intervient sur des chantiers de prestige ou d'envergure, dans le parc du château de Rambouillet après la tempête de 1999, à Versailles, pour déterrer le chêne tricentenaire de Marie-Antoinette en 2003 ou plus récemment, en avril dernier à Échauffour pour abattre 54 arbres rongés par un champignon. Une entreprise qui ne cesse d'être à la pointe de la technique et de la formation pour assurer son développement.

Chercher des idées neuves

Avec cette habitude d'avancer, quand ils ont été approchés par la CCI Portes de Normandie pour parler du CES de Las Vegas, Nathalie Fréon et Loïc Vivien, directeur adjoint n'ont pas hésité, pas plus qu'un autre spécialiste des métiers du bois, Combles d'en France. Certes, on pense start-up et numérique quand on évoque le CES. « Mais l'innovation est pour tout le monde. Elle est transversale. Une société comme la nôtre se doit de chercher des idées neuves », résume Nathalie Fréon. « Il faut savoir suivre le monde qui nous entoure et comprendre qu'une nouvelle génération connectée arrive aussi dans l'entreprise », confirme Loïc Vivien.

L'INNOVATION EST POUR TOUT LE MONDE

Une préparation bien exécutée en amont avec la CCI, un accompagnement efficace sur place pour avoir accès aux exposants, et c'est avec le plein d'énergie et de projets que les deux dirigeants sont revenus de leur séjour : « Nous avons rencontré des entreprises avec lesquelles nous pourrions travailler, certaines n'étant pas très éloignées de nous ».

En pleine réflexion sur la suite à donner, avec déjà des premiers rendez-vous intéressants, Loïc Vivien pointe un autre aspect positif du CES : « Nous avons eu des retombées en termes de communication, dans les médias, sur les réseaux sociaux, auprès de nos clients. Cela donne une visibilité et une crédibilité ». ◀

CONTACT

www.freon-elagage.com