

PORTRAIT.

Christian Delnomdedieu, bureau d'études Interfaces

Animateur de Territoire



- 1988 :
DESS de droit privé
- 1989 :
Chargé de mission chez Nutrition et Santé, à Revel
- 1992 :
Création du cabinet Interfaces
- 2004 :
Création d'un nouveau service dans l'immobilier d'entreprise

Si l'entreprise de serrures Guidotti SA a inauguré en novembre ses locaux à Revel, après avoir quitté la banlieue parisienne, c'est en grande partie grâce à lui. Car, pour prospecter de nouvelles sociétés, Christian Delnomdedieu ne manque pas d'idées. A la tête du bureau d'études Interfaces, spécialisé dans le développement industriel et territorial, cet ancien juriste, âgé de quarante et un ans fait preuve d'imagination et d'une sacré réactivité. Au printemps dernier, moins de quarante huit heures après les premiers contacts avec la société Guidotti, il rencontre son PDG avec le maire de Revel. En quelques échanges, il le convainc de l'intérêt d'une délocalisation dans la région, tout en s'engageant dans un accompagnement adapté. Une réussite qui devrait générer une cinquantaine d'emplois.

Lorsqu'il a fondé Interfaces, en 1992, Christian Delnomdedieu avait travaillé quelques mois au CNES, puis dans l'entreprise révéloise Nutrition et Santé. Indépendant et curieux, il cherchait une activité lui permettant d'exercer plusieurs compétences à la fois « *Nous jouons un rôle d'interfaces entre les entreprises et les collectivités, explique-t-il. Mais nous avons surtout développé nos activités auprès de ces dernières. Les problématiques ont changé et les demandes sont devenues complexes sur des champs d'intervention toujours plus larges. Il s'agit d'un challenge stimulant.* »

Interfaces multiplie les projets. L'Aude lui demande de travailler sur la création d'un guichet unique pour les entreprises avec l'Anvar, la Drire, ... La vallée de l'Eyrieux (Ardèche) souhaite disposer d'une stratégie d'implantation d'entreprises industrielles sur son territoire. « *Aujourd'hui, toutes les collectivités veulent attirer des entreprises, constate-t-il. Face à la concurrence, il faut faire preuve d'originalités.* »

Dernière astuce d'Interfaces : repérer les besoins en matière de services et de sous-traitance des sociétés locales, pour démarcher les entreprises avec un potentiel de clients déjà identifiés.

Pour réussir, l'immobilier d'entreprise est aussi incontournable et des collectivités comme La Rochelle ou Angoulême ont fait confiance à Interfaces sur le sujet. *« Les promoteurs s'aventurent peu au-delà des grandes agglomérations, remarque-t-il. C'est pourquoi nous avons conçu un nouveau service. Il réunit l'étude, la programmation, le financement, la construction, mais également la gestion des pépinières et hôtels d'entreprises. Cela répond à un vrai besoin. »*

Florence Pinaud.
A Toulouse