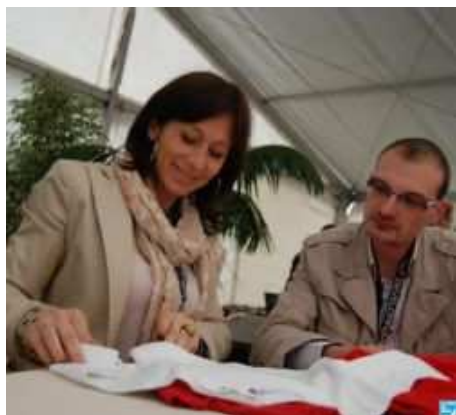


# Le business dating du « Grand Hainaut », troisième du nom, vu de l'intérieur...

dimanche 17.07.2011, 05:23 - La Voix du Nord



Tout juste installée, Delphine Meert en profite pour présenter sa collection de mode pratique pour bébés chics et... tout le monde craque!

## | EN MARGE DU MEETING |

Bizarre. Vu de l'extérieur : plus d'une centaine de personnes sous un chapiteau, réunies ...

autour de tables rondes. Chacun s'exprime en deux minutes chrono et passe le relais au voisin quand sonne le gong. Tour de table terminé, tous se lèvent pour... changer de table. Bien qu'on soit le 14 juillet, rien qui ne ressemble à un défilé... Bizarre. Vu de... l'intérieur : tout autre scénario. Déclics immédiats, contacts spontanés, quelques notes griffonnées : c'est lui qu'il faut recontacter ! À n'en pas douter, on est bien ici pour... bosser. Bosser, oui, mais dans une ambiance conviviale et dans un cadre original, celui du meeting aérien international. Ce business dating, il fallait y penser ; David Dhinaut (animateur du club des gens malins) l'a fait. Depuis, la Porte du Hainaut porte le projet, en partenariat avec Hainaut Développement (Belgique) et Porte du Hainaut Développement. Une affaire qui marche au regard de l'engouement engendré. Nouveaux sur le marché ou solidement installés, on est tous là pour la même raison : se faire connaître sur notre secteur de part et d'autre de la frontière (nos amis belges étant présents en nombre : leur fête nationale à eux, c'est le 21 !). D'aucuns (et surtout d'aucunes !) ne manquent d'ailleurs pas d'idées pour sortir du lot et se faire repérer (c'est le jeu, messieurs !). Pour n'en citer que quelques-unes, on nommera Vanessa et ses produits du terroir posés au milieu de la table pour mieux faire... saliver. Autre belle démonstration de la fibre commerciale féminine : Delphine qui n'hésite pas à faire... rêver avec sa collection craquante de « Mode pratique pour bébés chics » en vente sur [www.tora-ryu.com](http://www.tora-ryu.com). Pour sa première participation au business dating en tant que chef d'entreprise, la jeune femme est ravie : « J'ai eu pas mal de contacts. On m'a donné les coordonnées de directrices de crèche et de magasin de puériculture qui pourraient vendre mes créations. » Parce que là est tout l'intérêt de ce type de rencontres professionnelles : on vient tous avec un carnet d'adresses qu'on est prêt à partager, tant le contexte sympathique s'y prête. Le relationnel, rien de tel ! Et même si on ne repart pas forcément tout de suite, avec de nouveaux contrats, on a repéré, on a noté... Pas de doute : des contacts, on en a pris en nombre aujourd'hui ! Aucun regret, donc, d'avoir bossé en ce 14 juillet... • NATHALIE VANHÉE (CLP)