

... avec des gens qui partagent le même point commun : la mesure. Nous avons une représentation sectorielle. Il y a aussi l'isolement du dirigeant. Il n'y a pas seulement des questions techniques. Il y a également le besoin de discuter avec ses pairs, de partager sur des sujets rencontrés tous les jours dans une vie de responsable d'entreprise. Et il y a un troisième besoin : développer son activité. C'est dans ce cadre que nous avons créé notre salon professionnel Mesures Solutions Expo et que nous travaillons sur différents axes de communication.

Les sujets traités par le réseau ont-ils changé ?

Oui, les sujets changent. Nous avons aujourd'hui une grande activité autour de l'IA et de la cybersécurité, qui sont dans les problématiques des entreprises aujourd'hui et qui ne l'étaient pas hier. Mais la façon de les aborder reste la même. Plus de 90 % de nos adhérents ont moins de 50 salariés. Un responsable d'entité ou un chef d'entreprise se retrouve devant une multitude de sujets. En travaillant avec ses pairs, il veut être plus efficace, aller plus vite. Le besoin initial n'a pas changé. Les sujets que nous traitons peuvent être différents, mais le besoin initial n'a pas changé.

La mutualisation reste-t-elle un principe central ?

Il est toujours aussi important que les actions soient portées par des adhérents. Qui est mieux concerné par un sujet que celui qui doit le traiter ? Le rôle du Réseau Mesure est d'accompagner les adhérents et de mettre ses moyens à leur service. Mais le résultat du travail ne doit pas être défini par le réseau à leur place. La genèse de l'action doit rester portée par les adhérents. C'est notre ADN.

Ce fonctionnement ne crée-t-il pas un risque d'éparpillement ?

Ce risque existe. À certains moments, nous avons cherché des sujets et nous n'avons pas tout réussi. Nous avons ouvert certaines portes, puis nous les avons refermées. Ce n'est pas grave : nous avons cherché. Le garde-fou, c'est de se demander si une action peut être multipliée sur d'autres adhérents. Si elle est trop ciblée et ne concerne que trois entreprises, cela n'a pas beaucoup de sens. Si elle peut être utilisée par d'autres et ouverte à l'ensemble, alors elle a du sens.

Quel est aujourd'hui l'un des axes les plus visibles du Réseau Mesure ?

Il y en a plusieurs, mais s'il faut en sortir un, je citerais la communication, avec différents axes. Et dans cette communication, il y a le salon professionnel Mesures Solutions Expo.

Comment ce salon est-il né ?

Par hasard. Les adhérents ne trouvaient pas de salon de ce type. Dans les salons professionnels, ou quand nous discutons avec des organisateurs, notre métier était jugé trop pointu. On voulait toujours nous mettre dans quelque chose de plus grand, où nous ne nous retrouvions pas. Le

point de départ a été de faire quelque chose où l'on savait ce que l'on allait trouver. Après avoir beaucoup discuté avec différents organisateurs qui expliquaient pourquoi ce n'était pas possible, nous nous sommes dit : pourquoi ne pas essayer nous-mêmes ?

La première édition n'a pas automatiquement été une réussite sur tous les plans. C'était une réussite au niveau des professionnels, mais nous avons découvert un métier. Au fur et à mesure, nous nous sommes structurés, professionnalisés, ancrés. Nous avons appris en marchant.

Ce salon est-il devenu une finalité pour le Réseau Mesure ?

Non. Notre raison d'être n'est pas automatiquement d'organiser des salons. Notre raison d'être est de porter des actions qui profitent aux adhérents. Mesures Solutions Expo existe en tant que tel aujourd'hui. On peut tout imaginer, à condition que les adhérents retrouvent de l'intérêt dans ce qu'on leur propose. Si demain d'autres choses leur profitent davantage, tout est discutable. Ce sont les adhérents qui décideront, pas le Réseau Mesure.

Comment lutter contre la méconnaissance des métiers de la mesure ?

Avec la même recette : de la motivation, de l'envie et du courage. Il ne faut pas aller chercher chez les autres ce qu'ils pourraient faire pour nous. Faisons-le nous-mêmes et nous verrons ce que cela donne. C'est ce que nous faisons sur les filières de formation et la formation des jeunes, notamment dans les actions du Réseau Mesure et sur Mesures Solutions Expo. Les adhérents passent du temps à s'intéresser aux écoles, à s'en rapprocher, à présenter les métiers. Pas seulement aux jeunes, d'ailleurs. Souvent, ceux qu'il faut convaincre, ce ne sont pas les jeunes, mais plutôt les parents.

La mesure reste pourtant présente dans de très nombreux usages industriels. Pourquoi est-elle si peu identifiée ?

Parce que la mesure est partout sans qu'on le sache. C'est une constante de notre vie. On mesure tout, mais on fait d'autres métiers. Quand on regarde l'heure, en réalité, on ne pense pas à la mesure : on veut aller d'un point A à un point B, et pour cela on a besoin de l'heure. Ces métiers transverses ont l'avantage d'être partout. Leur inconvénient, c'est de ne pas être identifiés comme le métier principal. Nous devons faire avec cette caractéristique. ●

 **Propos recueillis par Nicolas Gosse**



Pour écouter **Claudel Massiès** présenter le **Réseau Mesure en vidéo**, flasher le QR code ci-contre.