

Publié le 22 novembre 2011

## Vendée : Saint-Jean Activités et Oryon jouent la synergie

Les Sem Saint-Jean Activités (Saint-Jean-de-Monts) et Oryon (La Roche-sur-Yon) ont signé le 14 septembre une convention de collaboration, conjuguant leurs forces pour accélérer le développement de leur territoire.



« C'est un rapprochement original qui capitalise sur une double complémentarité », commente Xavier Druhen, directeur général de [Saint-Jean Activités](#), chargée du développement touristique de Saint-Jean-de-Monts. « Saint-Jean-de-Monts et La Roche-sur-Yon ont des atouts distincts et complémentaires », ajoute Alain Coulais, directeur général d'[Oryon](#), spécialisée depuis 2005 dans l'aménagement et le développement économique de la capitale vendéenne.

En signant en septembre une convention de partenariat, les deux Sem ont décidé de jouer la synergie « pour accélérer le développement économique » de leur territoire. L'échange de compétences et de savoir-faire leur permet désormais de proposer une offre de services élargie à des entreprises nationales, voire internationales, avec des actions de prospection communes lancées dès septembre 2011. Une manière d'officialiser les liens qui se sont peu à peu tissés entre les deux communes dont les maires, comme les présidents de Sem, se connaissent bien. La Ville de Saint-Jean-de-Monts est d'ailleurs actionnaire minoritaire de la Sem Oryon.

### Un plan commun d'actions

« Destination touristique réputée, Saint-Jean-de-Monts complète les infrastructures et le tissu économique de La Roche-sur-Yon », poursuit Xavier Druhen. La commune balnéaire dispose en particulier d'un nouveau palais des congrès pour les conventions d'affaires, séminaires et conférences, Odyssea, géré par Saint-Jean Activités. Tandis que La Roche-sur-Yon possède un parc des expositions, idéal pour des salons, géré par Oryon. « Autres atouts de ce partenariat : le partage de fichiers qui se complètent et la possibilité d'actions commerciales communes, explique Alain Coulais. La mutualisation des moyens, en personnel par exemple, va permettre une commercialisation plus percutante des équipements respectifs ».

Avec cette collaboration, Oryon et Odyssea bénéficient en effet d'outils de prospection commerciale renforcés. L'image et les contacts dont Oryon bénéficie dans le domaine économique et les outils réceptifs que propose Saint-Jean Activités ont débouché sur un plan d'actions articulé autour d'une plaquette commune, d'une opération de prospection par mailing et d'actions d'animation économique (manifestations économiques, éductours ou encore visites d'entreprises).