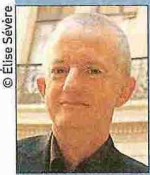


Travailler en réseau pour mieux se développer



© Elise Sévère

“Les réseaux peuvent être de formidables outils de développement si l'on sait s'en servir. Pour être performant, un réseau doit avoir un objectif et des fonctions précis : regrouper des entreprises d'un même secteur, permettre à des entrepreneurs de rencontrer des investisseurs, ou encore mutualiser les ressources de petites structures... Ses membres doivent avoir la “culture réseau” : ne pas hésiter à rendre service, être à l'écoute des autres, donner pour recevoir... Les “retours d'ascenseur” font en effet partie des règles non écrites de ces clubs qui fonctionnent sur le principe du donnant-donnant.”

FRÉDÉRIC DESCLOS, RESPONSABLE DU DÉPARTEMENT “TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION”, À LA CCIP-DÉLÉGATION DE PARIS.

Un carnet d'adresses qui s'étoffe, une offre de partenaires qui s'élargit, des ventes dopées, des économies d'échelle en vue... le travail en réseau peut vous aider de mille et une façons à développer votre activité. Et ce, quel que soit votre secteur ou la taille de votre entreprise !

“Lorsque j'ai démarré mon activité, je n'avais qu'un seul client et beaucoup de motifs d'angoisse !”, explique Sophie Vilain, gérante de la société Atouts Prospects, spécialisée dans la télé-prospection ciblée. “Mon intégration dans le Club des créateurs et des entreprises nouvelles du Val-de-Marne (CCEN 94) a été une formidable expérience humaine : j'ai rencontré des chefs d'entreprise aux prises avec les mêmes difficultés. J'ai également rencontré des partenaires commerciaux : l'un des membres du club a créé mon site Internet et a réalisé ma plaquette commerciale”.

Pascal Pernot approuve : le responsable des pépinières d'entreprises Paris Soleillet, dans le XX^e arrondissement de Paris (www.pepiniere-paris.com) et, Quai des entrepreneurs, la nouvelle pépinière installée à Gennevilliers (www.quai-des-entrepreneurs.com), considère que la participation à un réseau est particulièrement bénéfique aux porteurs de projets et aux jeunes entrepreneurs. “Les créateurs d'entreprise ont besoin de conseils pratiques et d'échanges. Au sein de la pépinière, tout est fait pour accompagner le créateur et favoriser les relations entre chefs d'entreprise. C'est un lieu de vie qui permet de

© Elise Sévère
La pépinière d'entreprises Paris Soleillet.

grandir ensemble, de casser l'isolement du chef d'entreprise et de surmonter les difficultés liées à la phase de création et des premiers développements.” Conseillère “jeunes entreprises” à la CCIP Seine-Saint-Denis, Anne Treister est elle aussi convaincue que les clubs, réseaux ou autres associations constituent une réponse spécifique aux problèmes des micro-structures : “Qui dit petite entreprise dit peu de moyens. D'où l'intérêt de multiplier les contacts, de s'associer à d'autres entrepreneurs afin de réduire les coûts ou de monter, en partenariat, des offres globales à même de concurrencer celles de plus grosses structures”.

Si les clubs et réseaux réussissent tout particulièrement aux jeunes

pousses, ils font aussi progresser d'autres types d'entreprises. A condition, toutefois, qu'elles sachent clairement pourquoi elles s'unissent. Il existe différentes logiques de rapprochement : par secteur d'activité (nouvelles technologies, automobile, consultants...) ou par sensibilité (les entreprises innovantes, respectueuses de l'environnement...) par exemple, ou encore par rapprochement géographique (le Club des entrepreneurs du IX^e arrondissement de Paris) et par territoire tel que celui de la Boucle des Hauts-de-Seine. Dans d'autres cas, la mutualisation de moyens permet aux membres du club de réaliser des économies d'échelle tout en profitant d'un échange et d'une animation de proximité. Exemple : à Cap Bonneuil, dans le Val-de-Marne, les entreprises ont réussi à grouper leurs ressources pour monter des formations à la sécurité (sécurité incendie, formation de sauveteur secouriste du travail...).

Certains réseaux peuvent être transverses : c'est le cas de l'IE Club dont la CCIP est partenaire depuis sa création, qui se définit comme “le point de rencontre des acteurs de la tech-économie”. Il rassemble aussi bien des investis-