

ENTREZ DANS LA DYNAMIQUE DES RÉSEAUX

L'organisation en réseau donne aux entreprises le moyen d'évoluer tout en restant flexibles, d'être unies tout en restant indépendantes.

Elle permet d'augmenter les performances de ses membres, de renforcer leur compétitivité et de créer une dynamique locale stimulante pour la croissance économique.

Sur le territoire de la CCI Ille-et-Vilaine, **plus de 90 réseaux** d'entreprises sont aujourd'hui actifs, constitués de clubs, associations, et groupements d'entreprises.

Près de **10 000 entreprises** du territoire sont adhérentes à l'un de ces réseaux qui offrent à l'entreprise un lieu, un espace d'échanges et de progression.

Alors, vous aussi, entrez dans la dynamique réseaux !

QUELS BÉNÉFICES POUR MON ENTREPRISE ?

Face aux mutations économiques qui s'opèrent, les entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité ressentent le besoin de se regrouper. Les clubs et réseaux sont une réponse à ce besoin. Ils représentent une formidable opportunité pour l'entreprise qui souhaite :

- développer son réseau relationnel
- nouer des partenariats
- accélérer la notoriété de son entreprise
- confronter ses expériences et ses idées
- bénéficier de conseils d'experts, de chefs d'entreprises expérimentés
- identifier de nouvelles opportunités

QUE PROPOSENT LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES ?

Clubs, associations, groupements d'entreprises, sont autant de structures qui vous permettent de vous intégrer dans l'environnement économique et d'en devenir acteur. Un réseau regroupe des entreprises qui partagent des préoccupations et objectifs communs autour de la performance de leur entreprise.

Un réseau peut aider à :

- rompre son isolement, prendre du recul, se former et partager de bonnes pratiques, profiter de l'expérience d'autres entrepreneurs pour progresser dans son métier de dirigeant
- augmenter son chiffre d'affaires : trouver de nouveaux clients, identifier de nouveaux marchés et se développer localement et (ou) à l'international

- mutualiser ses coûts, réduire ses charges : grouper les achats pour acheter à meilleur prix et partager des moyens et des prestations collectives, du personnel et des locaux.
- défendre collectivement ses intérêts

Le réseau devient alors une plateforme d'informations, d'échanges, d'expertise, de mutualisation, de lobbying, toujours dans un climat de convivialité.

COMMENT CHOISIR UN RÉSEAU ?

Etape 1 : définissez vos attentes

La première question à se poser consiste à définir ce que l'on attend du réseau par rapport aux différents bénéfices qu'il peut apporter.

Etape 2 : identifiez les réseaux qui vous correspondent

Si l'objectif que se fixe le réseau est d'encourager la formation et le partage d'expériences et que votre priorité est de développer votre chiffre d'affaires, vous serez vite déçu.

Pour connaître les objectifs des clubs et réseaux :

- Consultez leur présentation sur Themavision ou sur leur site internet.
- Prenez connaissance du programme d'actions de l'année en cours et éventuellement les réalisations de l'année écoulée.
- Echanger avec des membres du réseau pour avoir des retours concrets d'expériences, en termes de résultats et d'apports.
- Toutefois, faites la part des choses dans votre évaluation : un réseau dispose rarement d'importants moyens, c'est à ses membres de faire des propositions.

Etape 3 : valider l'intérêt que vous portez à un ou plusieurs réseaux

Souvent les réseaux vous permettent de participer à l'une de leurs réunions. N'hésitez pas. Cela vous permettra de vous faire votre propre idée et de savoir spontanément si vous vous sentez en confiance. L'un des bénéfices des réseaux est la qualité des échanges entre les membres et l'un des facteurs clés de succès est de partager la même vision.

**ET RAPPELEZ-VOUS QUE C'EST AUSSI VOTRE ENGAGEMENT
DANS LE RÉSEAU QUI VOUS APPORTERA DES RETOURS...**