



« Formation à la constitution et à l'animation de réseaux d'entreprises »

Du 14 au 16 Décembre 2009
à la CFCIM à Casablanca



Les fondamentaux d'une animation de réseau réussie

Virginie Sanfelieu



Les fondamentaux d'une animation de réseau réussie

Connaissances générales

Connaissances générales

- Contexte économique et phénomène de regroupement

➤ du progrès technologique et mondialisation des échanges



Nouveaux besoins des entreprises :

- ⊙ Trouver des avantages concurrentiels dans de nouvelles formes d'organisation
- ⊙ Ne pas rester isolées et progresser collectivement



➤ des coopérations interentreprises

Connaissances générales

● Différentes formes de réseaux d'entreprises

- ↓ Différentes approches
thématique, « fonction », territoriale ou sectorielle
- ↓ Différents objectifs
progression, dévpt. CA, éco. d'échelle, promotion, ...
- ↓ Différents degrés d'engagement et durée de vie
alliances ponctuelles ←————→ **fusions**
- ↓ Différentes dimensions
locale, nationale, internationale
- ↓ Différentes terminologies
clubs, groupements, alliances, réseaux
pôles de compétitivité, clusters, districts, SPL, grappes d'entreprises
- ↓ Différentes formes juridiques
En France : association, GIE, GE, SAS, SARL...

Connaissances générales

- Avantages pour l'entreprise
 - Disposer d'un lieu d'échanges et de progression
Rompre son isolement / S'informer et s'inspirer de l'expérience et des méthodologies d'autres entreprises / S'appuyer sur un réseau relationnel de professionnels / Prendre de recul

Connaissances générales

- Avantages pour l'entreprise
 - Bénéficiaire d'avantages économiques et sociaux
 - Faire des économies d'échelle : accéder à des offres de biens et des prestations à coûts partagés, embaucher du personnel, ... / Améliorer sa réactivité et sa compétitivité : répondre à des appels d'offre, mieux connaître son environnement, partager des risques / Se différencier et être reconnue : s'intégrer en participant aux projets de territoire, rencontrer les acteurs locaux, ... / Accéder à des aides financières
 - Optimiser efficacité et rentabilité

Connaissances générales

- Les différents acteurs concernés
 - par l'initiation et l'animation des réseaux d'entreprises
 - Les (chefs d') entreprises
 - Les établissements consulaires
 - Les collectivités territoriales
 - Les services de l'état
 - Les syndicats professionnels
 - Les consultants et cabinets conseils
 - Pour quels champs d'intervention ?

Connaissances générales

● Un nouvel enjeu

Initier et/ou animer des réseaux permet de :
répondre aux besoins des entreprises - apporter un appui
au développement du territoire - jouer un rôle de
médiateurs et de représentation des entreprises - être
reconnus sur leurs territoires



Un tremplin

mutualiser actions et temps passé – se faire connaître -
mieux connaître les besoins des entreprises -
développer l'accompagnement individuel



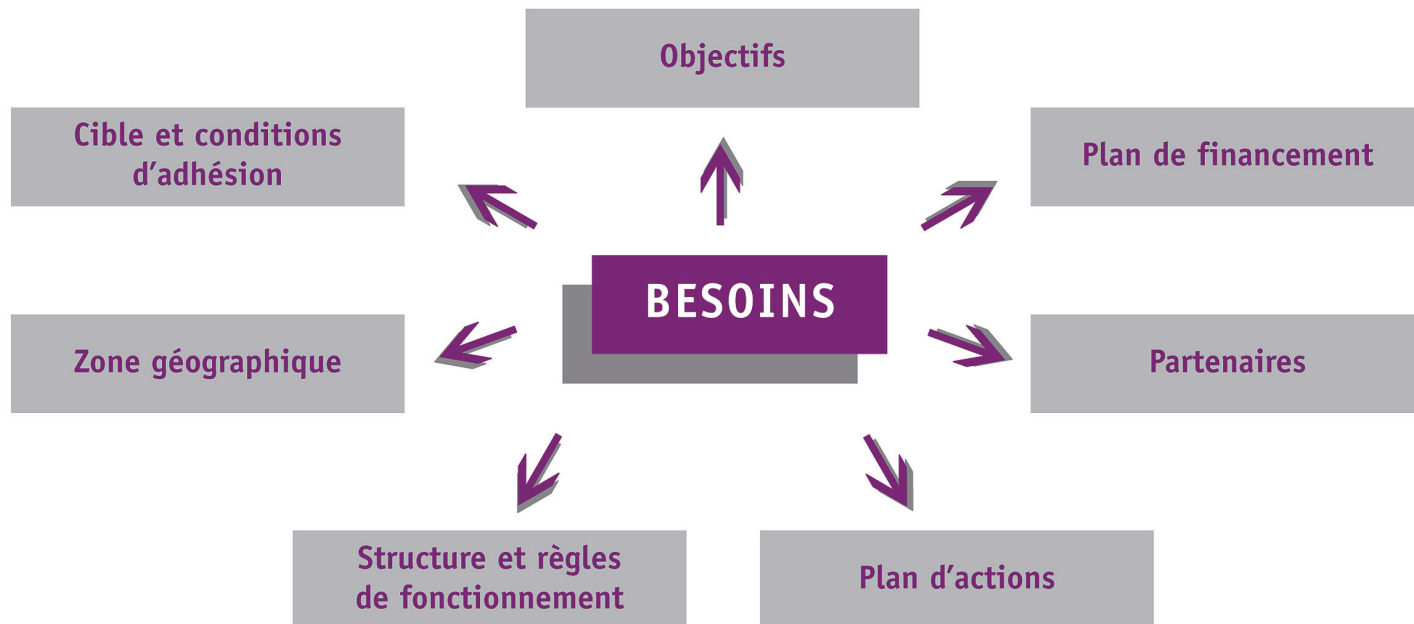
Optimiser efficacité et reconnaissance

Les fondamentaux d'une animation de réseau réussie

Émergence et modalités de création
d'un réseau d'entreprises

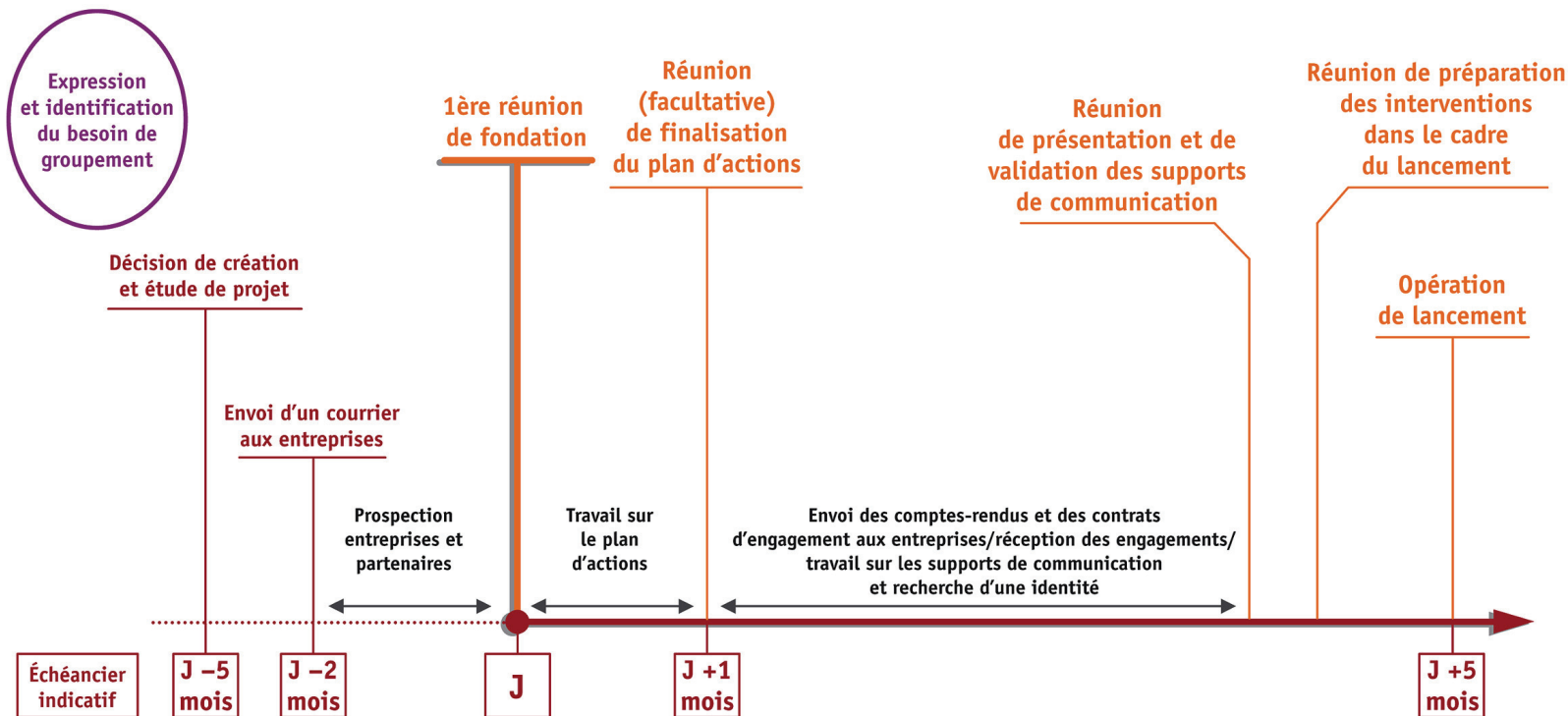
Émergence et modalité de création

- Construire son étude de projet



Émergence et modalité de création

- Respecter les phases de mise en œuvre



Émergence et modalité de création

- Structurer son réseau
 - Définir les règles du jeu
 - Choisir sa structure juridique
 - Contractualiser les engagements
 - ⊙ Entre
 - ⊙ Les entreprises
 - ⊙ Les partenaires
 - ⊙ La structure d'appui
 - ⊙ En fonction
 - ⊙ Des actions engagées
 - ⊙ De la structure juridique choisie
 - ⊙ Du degrés d'engagement (et des risques pris)

Les fondamentaux d'une animation de réseau réussie

Quelques clés pour la réussite

Quelques clés pour la réussite

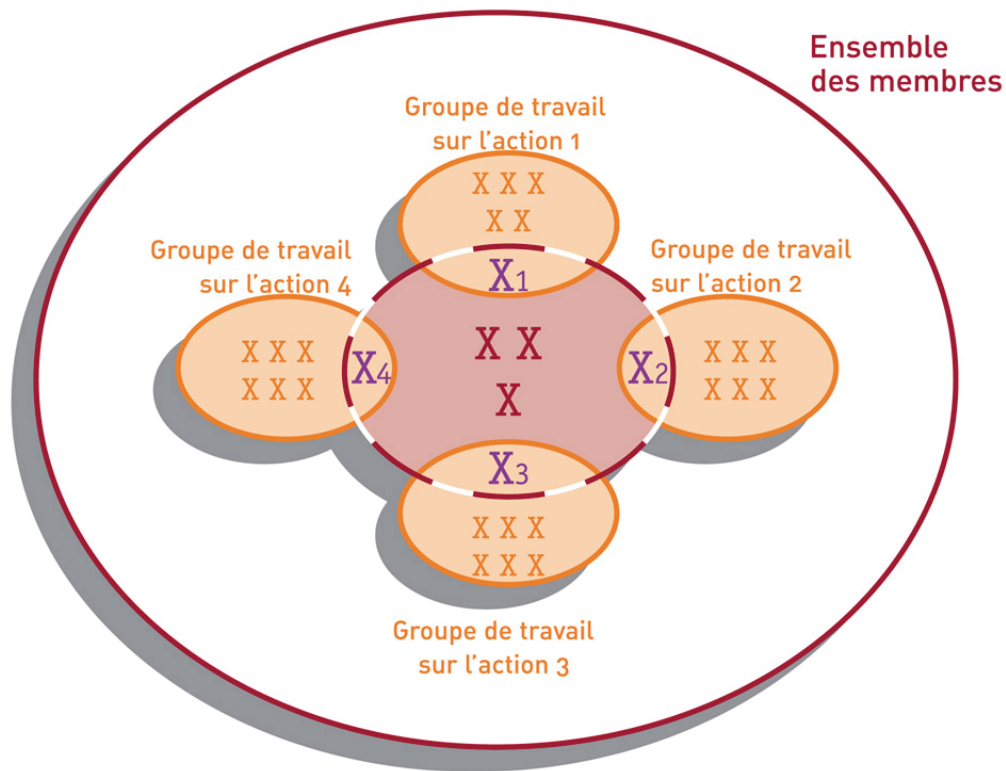
- Engager, investir et mobiliser les entreprises
 - recruter des entreprises motivées/correspondantes/engagées
 - prévoir une participation financière et un investissement temps
 - investir les entreprises dans les décisions et les actions
 - Organiser des rencontres régulières
 - Prévoir des moments conviviaux

Quelques clés pour la réussite

- Engager, investir et mobiliser les entreprises
 - Exiger un interlocuteur fixe et régulier / entreprise
 - Mettre en place des outils de lien permanent
 - Contrôler la participation et le respect des engagements
 - Suivre les actions menées et la satisfaction

Quelques clés pour la réussite

- Mettre en place des systèmes de délégation



Quelques clés pour la réussite

- Organiser des réunions efficaces
 - Participatives
 - Dynamiques
 - Constructives
 - Qui aboutissent !

Quelques clés pour la réussite

- Envisager les possibilités de pérennisation
 - Vers la maturité du réseau

Vers une prise d'autonomie ?

- quels financements ?
- quelle système d'animation?

Les fondamentaux d'une animation de réseau réussie

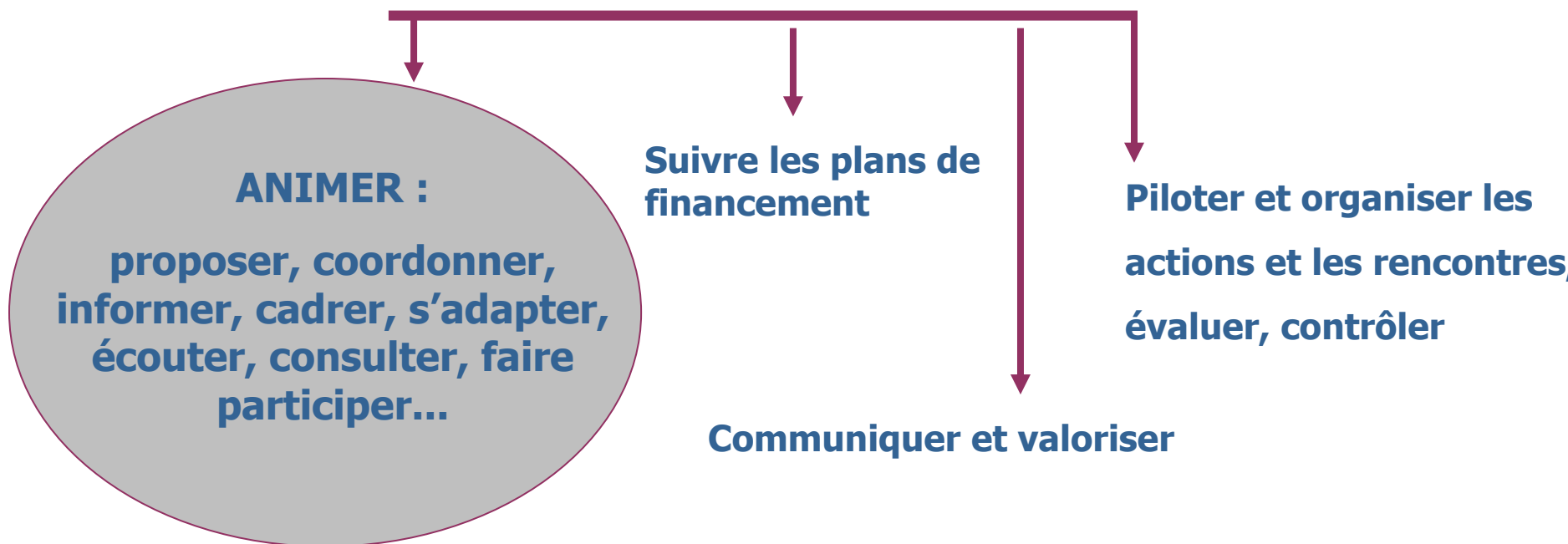
Professionaliser le métier d'animateur

Professionnaliser le métier

- Disposer d'une stratégie globale dans le temps
- Travailler en transversal avec d'autres animateurs
- Former des personnes ressources

Professionnaliser le métier

- Les différentes missions de l'animateur



Professionaliser le métier

- Les compétences requises

- SAVOIR ORGANISER

être rigoureux et méthodique, planifier, maîtriser les NTIC, suivre des budgets, ...

- AVOIR LE SENS DE LA COMMUNICATION ET DES RELATIONS

écouter, être compréhensif et diplomate, reformuler, être discret mais très présent, faire preuve de souplesse et d'adaptation

Les clés d'une animation réussie



Les clés d'une animation réussie



Les clés d'une animation réussie



Les clés d'une animation réussie



Les clés d'une animation réussie



Les clés d'une animation réussie

