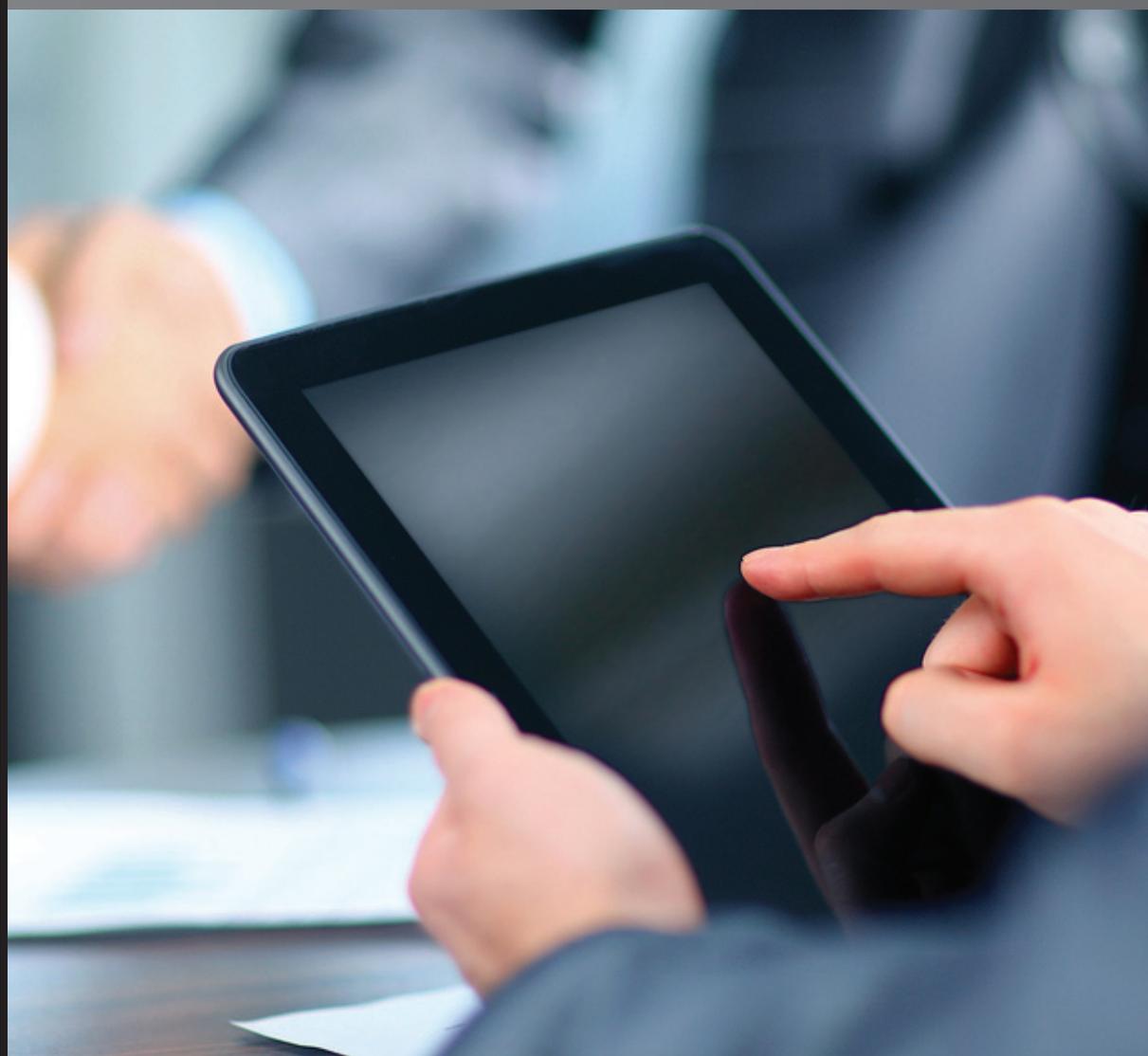


Dossier

Stratégie & Organisation

Travailler en réseau d'entreprises



Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023711202

Free

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter

www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention «Bookiner.com»

STRATÉGIE & ORGANISATION

Travailler en réseau d'entreprises

- . Une entraide collective dans le business
- . L'intérêt du réseau d'entreprises
- . Confiance et réciprocité

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention «Bookiner.com». L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre **PERSONNEL** (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement, ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

Une entraide collective dans le business

Par principe, les entreprises sont peu enclines à s'entraider et à coopérer entre elles. Pourtant, les réseaux collaboratifs sont particulièrement bien adaptés pour les PME-PMI et TPE afin de favoriser des liens d'affaires, un développement des ventes, de meilleures négociations d'achats ou de sous-traitance. Le principe du réseau d'entreprises consiste à se rapprocher de ses pairs dans un cadre de complémentarité d'activité ou de savoir-faire, en pratiquant constamment le renvoi d'ascenseur. L'échange de bons procédés est la règle de base entre membres faisant en sorte que chacun apporte à l'autre son expertise, des prestations ciblées et/ou des contrats à réaliser, en plus de ses propres activités. Dans le même ordre d'idée, il est possible de proposer à ses propres clients d'autres compétences que les siennes donnant ainsi plus d'envergure à son activité initiale. C'est également la possibilité de ne pas rater une affaire que l'on peut confier (commission) ou sous-traiter à l'un ou l'autre des membres du réseau. Un autre grand avantage consiste à utiliser des ressources en temps partagé (secrétariat, responsable export, informaticien) lorsque le réseau fonctionne comme un groupement d'entreprises. Le nec plus ultra pour une petite entreprise consiste ainsi à disposer de partenaires de proximité et de qualité pour l'aider dans les domaines du commercial, du R&D, de la gestion, etc.

L'INTÉRÊT DU RÉSEAU D'ENTREPRISE

- . Echanger des informations et des tuyaux
 - . Mutualiser les frais
 - . Optimiser les ressources humaines
 - . Etoffer son offre clients
 - . Trouver de nouveaux clients
 - . Augmenter la «valeur» de l'entreprise
- Source : www.placedesreseaux.com

Confiance et réciprocité

L'utilisation des synergies est souvent la clé d'un bon business d'autant plus que, par principe, les petites entreprises suscitent davantage de méfiance lorsqu'elles sont isolées que quand elles intègrent un réseau de compétence structuré. Pour réussir dans un réseau d'entreprises, il est nécessaire que la confiance et la réciprocité soient les valeurs fortes partagées par chacun des membres, en évitant de tirer la couverture à soi. Il est possible de créer un réseau de 2 manières :

- . de manière informelle dans le cadre d'une charte ou d'une éthique entre membres
- . de manière formelle sous forme d'entité morale (GIE, association, société...)

L'un des grands intérêts concerne le nerf de la guerre, c'est à dire la force de frappe commerciale, en partageant les fichiers et en mutualisant les opérations de prospection. La prescription réalisée par chacun des membres du réseau agit ainsi comme un amplificateur d'action commerciale aussi bien en proximité, qu'à plus grande échelle sur le plan national, voire à l'international. Pour créer des liens solides et pérennes, la forme juridique du réseau d'entreprises peut être multiple :

- . Société commerciale
- . Société de personnes
- . Groupement d'employeurs
- . Association loi 1901
- . GIE (Groupement d'intérêts économiques)

LES PIÈGES À EVITER

- . Ne pas se disperser dans le cadre d'un réseau trop hétéroclite
- . La méfiance entre membres ou l'attentisme par manque de dynamisme et de prise d'initiative
- . La non compatibilité, qualité ou cohérence dans les méthodes de travail
- . Les risques de caution solidaire entre membres lorsque l'un vient à défaillir