



Les Tablettes Lorraines
VOTRE HEBDOMADAIRE ÉCONOMIQUE RÉGIONAL

UNE RÉPONSE
à vos besoins d'assurances



Nathalie GOGUET
Agent Général
Exclusif MMA
50 rue de Metz
54000 NANCY
03.83.32.45.08
54 avenue Carnot
54130 ST MAX
03.83.37.11.47
22 rue de la
République
54200 TOUL
03.83.64.64.64
n.gouget@mma.fr



N° ORIAS 19 007 804 - EI

www.orias.fr



DOSSIER SPÉCIAL & CLUBS RÉSEAUX

CONJONCTURE
LA RECONQUÊTE EST
EN MARCHÉ

**RENCONTRES
PROFESSIONNELLES**
LA MUTATION ACCÉLÈRE

TENDANCES
L'ÈRE DES RÉSEAUX
«SAUVAGES»



ACTION RÉGIONALE POUR LE DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉS NOUVELLES

“
**VOUS DIRIGEZ UNE ENTREPRISE
ET VOUS SOUHAITEZ VOUS DÉVELOPPER ?
ACTIVEZ VOS PROJETS EN INTÉGRANT UN TALENT
AVEC ARDAN**
”

contact@ardan-grandest.fr
ardan-grandest.fr





ÉDITO

C'est sa «réseau» d'être... ■



Qui se ressemble, s'assemble ! La maxime est bien connue et dans l'univers entrepreneurial, c'est quasiment gravé dans le marbre. L'écosystème local des clubs et réseaux d'entreprises en est le parfait exemple. Si l'ouverture est souvent mise en avant par les différents pilotes de ces structures, force est de constater qu'à l'intérieur de ces groupuscules entrepreneuriaux, si les membres viennent d'horizons différents, tous possèdent, plus ou moins, les mêmes inspirations, les mêmes codes, des problématiques similaires et une volonté de développement affirmée. De là à parler de stéréotypes, voire même de clones ambulants, il n'y a qu'un pas. La nature humaine est ainsi faite, celui qui n'entre pas dans les codes dérange. Pas étonnant d'entendre plusieurs entrepreneurs, nouvellement arrivés dans l'écosystème local, avoir participé à certaines réunions et ne pas s'être sentis à leur place. Les communitarismes et les individualités ont la vie dure quoi que l'on dise et la sphère entrepreneuriale n'échappe pas à la règle. Les périodes délicates vécues pendant la crise sanitaire a naturellement fait jouer à fond la carte du collectif, de la solidarité, du soutien mais à y regarder de plus près, tout cela semble n'avoir été que façade. Chasser le naturel, il revient au galop ! En reconquête d'adhérents et pour certains de légitimité, les clubs et réseaux semblent se chercher une nouvelle voie pour répondre, au mieux, aux aspirations des entrepreneurs d'aujourd'hui. Avec la situation actuelle où la guerre en Ukraine, l'inflation galopante, la crise énergétique qui se profile sans parler des difficultés de recrutement et autres réjouissances conjoncturelles, l'entrepreneur est face à un mur ! Le passage par la case réseaux est présentée comme indispensable, salutaire, nécessaire pour tenter de tordre le cou à cette crise sans fin. Reste juste à être bien entouré et tenter de trouver chaussure à son pied dans cette nébuleuse. Pas facile... mais par élimination, c'est possible !

Emmanuel VARRIER

« Le passage par la case réseaux est présentée comme indispensable. »

Sommaire

Conjoncture : la reconquête est en marche.....	10
Innovation : l'Université de Lorraine accélère sur l'écosystème entrepreneurial.....	12
Événementiel : les rencontres professionnelles entrent dans une nouvelle ère.....	14
Tendances : L'ère des réseaux «sauvages».....	16
Management : des coachs à tous les étages.....	18
Entrepreneuriat : quels sont les réseaux d'affaires les mieux adaptés aux repreneurs ?.....	20
Stratégie : rejoindre un club ou un réseau d'entreprises : la meilleure solution pour développer son entreprise.....	22
Tendances : réseaux professionnels : l'union fait la force.....	24
Digital : les clubs d'entreprises à l'ère du numérique.....	26
Franchise : une forme d'organisation pour les réseaux d'entreprises.....	30

**100% PRÊTS À VOUS ACCUEILLIR
PLACE STANISLAS**

DESTINATION
NANCY

- ◆ À 90 min. de Paris en TGV et au cœur de la Région Grand Est
- ◆ DESTINATION NANCY-CONVENTION BUREAU, une porte d'entrée unique
- ◆ Deux équipements complémentaires : le Centre de Congrès Prouvé et le Parc Expo

La plus latine des villes du Grand Est transformera vos événements en expérience unique !



CONJONCTURE

La reconquête est en marche... ■

APRÈS DEUX ANNÉES DE CRISE SANITAIRE ET APRÈS ÊTRE PASSÉ PAR LES CASES RÉSILIENCE ET ADAPTATION, L'ÉCOSYSTÈME LOCAL DES CLUBS ET RÉSEAUX D'ENTREPRISES APPARAÎT ÊTRE ENTRÉ DANS UNE PHASE DE RECONQUÊTE. UNE RECONQUÊTE NÉCESSAIRE, D'ADHÉRENTS NOTAMMENT, MAIS SURTOUT DE CAPTATION DE NOUVEAUX ENTRANTS DANS L'UNIVERS ENTREPRENEURIAL À LA QUÊTE DE NOUVELLES ASPIRATIONS.



Après la résilience, l'adaptation, place à la reconquête pour les réseaux et clubs d'entreprises. Dans la sphère locale, de nouvelles approches se mettent en place histoire de tenter de (re)capturer les entrepreneurs et notamment les nouveaux entrants.



Résilience, adaptation et aujourd'hui reconquête ! C'est ainsi que l'on peut résumer l'évolution actuelle de l'écosystème local des clubs et réseaux d'entreprises. Les deux années de crise sanitaire ont provoqué des dommages collatéraux au sein de ces différentes structures, formelles et d'ailleurs de plus en plus informelles. «Il est certain que nous avons vu nos effectifs diminuer ! Ce qui est compréhensible, certains avaient d'autres choses à penser qu'à s'investir dans les différentes actions que nous menions», assure un responsable d'un club nancéien. «2021 a été une année en demi-teinte en matière d'actions et donc par conséquent de captation d'adhérents», assure la présidente d'une association de chefs d'entreprise d'une zone d'activité grand nancéienne. «L'aspect captation d'adhérents et réseautage pur et dur s'affichent aujourd'hui comme une de nos priorités», confie également une responsable d'un réseau d'accompagnement de créateurs d'entreprise à fort potentiel. Ces témoignages, obtenus à l'occasion d'assemblées générales annuelles ordinaires (fleurant bon les retrouvailles) ou encore de manifestations organisées et bienvenues car annulées en 2020 et 2021, semblent attester que les clubs et réseaux d'entreprises dans la sphère entrepreneuriale locale sont aujourd'hui en phase de reconquête. «Il est aujourd'hui nécessaire pour eux de repartir à

la conquête des entrepreneurs en s'adaptant à leurs attentes», assure Christophe Schmitt, titulaire de la Chaire Entreprendre à l'Université de Lorraine et responsable du Peel (Pôle entrepreneuriat étudiant de Lorraine).

TRAVAIL DE SÉDUCTION

«L'univers de l'entrepreneuriat n'échappe pas à cette fameuse quête de sens et les responsables de réseaux et clubs d'entreprises doivent aujourd'hui en prendre conscience.» Les entrepreneurs qui arrivent dans l'écosystème local entendent bien être acteur du

développement économique de leur territoire (enfin pour certains d'entre eux, d'autres n'aspirent qu'à faire du business et pas vraiment en circuit court) mais bon nombre et par rapport aux activités qu'ils développent «ne voit pas l'intérêt et l'importance aujourd'hui d'être présents dans un réseau», assure Christophe Schmitt. Les chiffres (au niveau national) parlent d'eux-mêmes. 25 % des chefs d'entreprise aujourd'hui sont membres d'un ou plusieurs clubs. Quid des autres ? «L'importance de l'utilité des réseaux se doit d'être remise en avant ! Les responsables de cette typologie d'organisation doivent refaire un important travail de séduction auprès des entrepreneurs», continue le chercheur universitaire. «L'an passé, il y a eu une sensation de retour au monde d'avant avec une reprise presque identique, voire frénétique de leur activité. Nous ne retrouverons pas la situation initiale surtout avec les différents événements exogènes qui nous touchent. C'est une ère de transition et de mutation qui s'annonce, les clubs et réseaux n'échapperont pas à cette donne.» En d'autres termes, les modèles semblent devoir évoluer surtout qu'actuellement certains clubs et réseaux ont tout simplement «perdu en légitimité, et ils doivent à ce jour relancer leur dynamique. La reconquête de la légitimité et la défense de leur marque est l'un des grands enjeux aujourd'hui de l'univers des réseaux», continue l'universitaire.

Des liens à (re)tisser... ■

«Il faut convaincre de l'importance de l'utilité des réseaux car aujourd'hui pour bon nombre d'entrepreneurs, et notamment de nouveaux arrivants dans l'écosystème, la partie réseau n'est pas forcément comprise. Il est vital pour l'entrepreneur de comprendre qu'il ne peut rester seul.» Constat établi par Christophe Schmitt, vice-président en charge de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation à l'Université de Lorraine et directeur du Peel (Pôle entrepreneuriat étudiant de Lorraine). Briser la solitude du chef d'entreprise n'est pas nouveau, mais encore faut-il qu'il soit bien entouré quand il décide d'entrer dans un réseau. La quête des adhérents a toujours été le nerf de la guerre de bon nombre de ces structures (voire même pour certains, principalement les clubs business purs et durs, quasi frénétiques). Il apparaît indispensable de refaire du lien. «Vu de l'extérieur, les réseaux et clubs peuvent apparaître vieillots.» Pas étonnant que les réseaux établis et traditionnels tentent aujourd'hui d'afficher une nouvelle image. Chez certains, cela fonctionne, chez d'autres beaucoup moins...



NOUVELLES APPROCHES

Sur le terrain, les choses bougent et avancent timidement. Les thématiques abordées touchent plus l'actualité entrepreneuriale du moment et tentent de répondre d'une façon pratico-pratique aux problématiques des chefs d'entreprise. Des rendez-vous mensuels, voire hebdomadaires, sont mis en place. La donne n'est pas nouvelle mais on remarque bien qu'aujourd'hui une recherche poussée pour tenter d'apporter le plus d'informations pratico-pratiques aux adhérents est engagée par la grande majorité des réseaux de la sphère locale. Soutiens indéniables pendant les coups durs (pour certains, d'autres ont tout simplement répondu aux abonnés absents) les clubs et réseaux d'entreprises continuent leur mobilisation d'accompagnement et de soutien face aux différentes problématiques actuelles touchant de plein fouet l'univers entrepreneurial. Guerre en

Ukraine, inflation, crise énergétique, difficulté de recrutement, perspectives loin d'être réjouissantes dans les mois à venir, «il nous faut tenter de répondre, au mieux, à ces inquiétudes. À notre niveau, nous avons un rôle à jouer et il est nécessaire», assure une responsable de club. Coller au plus près des problématiques sociétales, et par extension entrepreneuriales, du moment tout en tentant de les aborder avec de nouvelles approches. Certaines initiatives récentes dans la région semblent avoir donné le ton à l'image de l'événement Business Envuel, le 15 septembre dernier, à l'Espace Montrichard de Pont-à-Mousson. La force de séduction des réseaux devrait continuer à s'amplifier. Prudence donc, par rapport aux promesses données. Certains vendent du rêve (le problème, c'est qu'ils y croient). Le réseau n'est qu'un outil pas une fin en soi. Il permet à l'entrepreneur de briser cette fameuse solitude du chef d'entreprise, de tenter de trouver des réponses à des pro-



© Christophe Jung-wuhjuision

«Il faut faire reconnaître l'importance de l'utilité des réseaux», assure Christophe Schmitt, titulaire de la Chaire Entreprendre à l'Université de Lorraine et responsable du Peel (Pôle entrepreneuriat étudiant de Lorraine).

blématiques communes et personnelles, de faire du business et de faire croître son activité (des réseaux de coachs d'affaires sont d'ailleurs aujourd'hui présents). Reste juste à trouver le bon qui répond aux aspirations recherchées et aux valeurs de l'entrepreneur. Pour ne prendre le cas que de la place meurthe-et-mosellane, il y a l'embarras du choix.

Emmanuel VARRIER

« La reconquête de la légitimité et la défense de leur marque est l'un des grands enjeux aujourd'hui de l'univers des réseaux. »

Christophe Schmitt, vice-président en charge de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation à l'Université de Lorraine et directeur du Peel (Pôle entrepreneuriat étudiant de Lorraine).

POUR VOS CONGRÈS, SÉMINAIRES, CONFÉRENCES, FORMATIONS AUX PORTES DE NANCY

DOMAINE DE L'ASNÉE

NOUVEL espace de COWORKING

- ▶ Possibilités de louer des espaces individuels ou en groupe
- ▶ A la demi-journée, à la journée ou à la semaine



Le Domaine de l'Asnée met à votre disposition

- ▶ Plus de 300 places de parking gratuites
- ▶ Un auditorium de 370 places
- ▶ 12 salles de 12 à 250 personnes
- ▶ Un service de restauration et d'hébergement sur place

LE DOMAINE DE L'ASNÉE

11 rue de Laxou | 54603 Villers-lès-Nancy | 03 83 27 61 05 | paolacuccuru@domaineasnee.com | domaineasnee.com



INNOVATION

L'Université de Lorraine accélère sur l'écosystème entrepreneurial ■



© Université de Lorraine

«Il nous faut noyauter les organismes du monde socio-économiques et les différents réseaux professionnels en font naturellement partie», assure Jérôme Sterpenich, vice-président en charge des partenariats et de l'innovation de l'Université de Lorraine.

«Il nous faut continuer à être capable de toucher les entreprises du territoire pour faire connaître et reconnaître notre offre en matière d'innovation et de recherche pour leur permettre de monter en compétences et de faire face aux enjeux stratégiques d'aujourd'hui est de demain.» Jérôme Sterpenich est vice-président en charge des partenariats et de l'innovation dans la nouvelle gouvernance de l'Université de Lorraine (mise en place mi-juillet suite à l'élection en mai dernier d'Hélène Boulanger à la présidence de l'institution). La donne n'est pas nouvelle et les deux «mondes» que sont l'Université et l'Entreprise ont toujours eu des relations étroites en Lorraine et notamment sur la place nancéienne. Dans les différents axes de la feuille de route mise en place par la nouvelle équipe politique de l'Université de Lorraine, les relations avec les entreprises s'affichent comme une priorité. La vice-présidence de Jérôme Sterpenich

INTENSIFIER LES RELATIONS AVEC L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL LOCAL ! OBJECTIF AFFICHÉ DE LA NOUVELLE ÉQUIPE À LA TÊTE DE L'UNIVERSITÉ DE LORRAINE. LA NOUVELLE GOUVERNANCE EN PLACE DEPUIS MI-JUILLET MET UN POINT D'ORGUE À POURSUIVRE LES INTERACTIONS DÉJÀ PRÉSENTES, HISTOIRE DE PERMETTRE AUX ENTREPRISES, DE TOUTES TAILLES, DE MONTER EN COMPÉTENCES SUR LES PROBLÉMATIQUES DU MOMENT ET D'AVENIR. CETTE STRATÉGIE PASSE PAR UNE PRÉSENCE CERTAINE DANS LES DIFFÉRENTS RÉSEAUX PROFESSIONNELS.

développe les relations avec le tissu socio-économique local et régional (et également national et international) auprès des entreprises, des associations en lien avec la stratégie de développement territorial. «Les enjeux sont d'accompagner les entreprises et le monde socio-économique d'une façon plus générale face aux grands défis que notre territoire et notre économie doivent relever», assure celui qui est également directeur de l'Institut Carnot Icéel. Enjeux climatiques et environnementaux, réindustrialisation du pays, santé, indépendance énergétique, autant de défis sur lesquels l'Université de Lorraine entend accompagner la sphère entrepreneuriale, aussi bien les grands groupes que le tissu de TPE et de PME (tout de même plus difficile à toucher).

BUSINESS DÉVELOPPEURS

«Nous devons aller au-devant des acteurs du monde socio-économique pour leur présenter les compétences, les innovations qui sont nombreuses dans les laboratoires de l'université et qui doivent trouver des applications pour rendre nos entreprises plus compétitives et plus en phases avec les enjeux du moment.» Cette volonté affichée passe aujourd'hui par un renforcement de l'Université de Lorraine dans l'univers des différents réseaux professionnels locaux. «Il nous faut aujourd'hui noyauter un maximum les différents organismes et structures du monde socio-économiques et les différents réseaux professionnels en font naturellement partie.» Histoire d'y parvenir, des business développeurs «genre de com-

« Nous devons aller au-devant des acteurs du monde socio-économique pour leur présenter nos compétences, nos innovations leur permettant d'être plus compétitifs. »

Jérôme Sterpenich, vice-président en charge des partenariats et de l'innovation de l'Université de Lorraine.

merciaux de l'Université» sont présents «pour faire connaître et reconnaître notamment l'intérêt de la Recherche et Développement pour une entreprise.» Avec en particulier en ligne de mire aujourd'hui les ETI (Entreprises de taille intermédiaire) «facilement identifiables en matière d'investissement.» Cette stratégie, dite de RSU (Responsabilisation sociétale des universités) passe par la présence de communauté thématiques (autonomie et qualité de vie, bioéconomie et environnement, industrie du futur, inclusion ou encore développement durable). «Aller au-devant des entreprises, identifier leurs besoins et ensuite mettre en œuvre les dispositifs possibles pour leur permettre de monter en compétences», l'un des credo de Jérôme Sterpenich. Ce transfert des compétences en recherche et innovation de l'Université vers le monde socio-économique passe indéniablement par la case réseaux. Une démarche proactive qui s'accélère à Nancy, Metz, Thionville avec également «une volonté de renouer avec le territoire meusien !»

Emmanuel VARRIER



© Université de Lorraine

L'Université de Lorraine, en mode réseaux, pour être au plus près des préoccupations des entreprises.

Passerelles à emprunter... ■

Deux mondes qui se connaissent mais ne se fréquentent pas encore assez ! L'Université et l'Entreprise, le rapprochement est bien présent, les synergies existent mais, vu les enjeux actuels de la sphère entrepreneuriale, il apparaît certain que les passerelles déjà existantes se doivent d'être réellement empruntées. C'est tout l'enjeu actuel pour ces deux univiers.

ac2m

la com et l'objet durable

Tel : 03 83 26 19 69

Mail : contact@ac2mpub.fr

Web : ac2m-communication.fr



C'est bientôt les fêtes !

Il est temps de penser à vos cadeaux de fin d'année !

Pas d'idée ? Contactez-nous, nous sommes là pour vous accompagner !



Notre magazine
hiver 2022



Votre
fournisseur
d'objets médias
et **textiles**
publicitaires
durables.



Membre et adhérent des réseaux



2FPCO



cpme

BNi

CAPEB

PM
KDO

NANCY
HANDBALL



ÉVÉNEMENTIEL

Les rencontres professionnelles entrent dans une nouvelle ère ■

VECTEURS INCONTOURNABLES DE L'UNIVERS DE LA SPHÈRE ENTREPRENEURIALE, LES RENCONTRES PROFESSIONNELLES OPÈRENT AUJOURD'HUI UNE VÉRITABLE MUTATION POUR COLLER AU MIEUX AUX ASPIRATIONS DES PARTICIPANTS. DÉBUT JUILLET, L'UNIMEV (UNION FRANÇAISE DES MÉTIERS DE L'ÉVÉNEMENT) TENAIT SON CONGRÈS NATIONAL À NANCY AVEC UNE FEUILLE DE ROUTE VERSION PROSPECTIVES. MI-SEPTEMBRE, LE RÉSEAU DYNABUY ORGANISAIT BUSINESS ENVOL, UNE NOUVELLE APPROCHE MADE IN LOCAL QUI POURRAIT FAIRE DES PETITS. DES EXEMPLES DE MUTATIONS ENGAGÉES.



«Notre objectif était de créer du lien autrement entre les différents acteurs de la sphère entrepreneuriale locale ! » Pari gagné pour Fabrice Guébels, directeur du réseau Dynabuy pour la Meurthe-et-Moselle et les Vosges, l'un des principaux organisateurs de la manifestation Business Envol, le 15 septembre, au cœur de l'Espace Montrichard de Pont-à-Mousson. Mixant salon professionnel et rencontres professionnelles, l'événement peut apparaître comme un Ouni dans la galaxie événementielle, vecteur incontournable des clubs et réseaux professionnels. Cet événement à l'échelle locale mais à forte connotation régionale peut s'afficher comme l'un des exemples de la mutation opérée par l'univers de l'événementiel professionnel. Une volonté de répondre différemment, et au mieux, aux attentes des participants palpable chez les «grands» du secteur de l'événementiel. Adaptation des sites, adaptation de l'offre des prestataires en passant par l'hybridation des événements, la transformation numérique ou encore la responsabilité environnementale, autant d'enjeux que l'Unimev (Union française des métiers de l'événement) a mis en avant début juillet à l'occasion de son congrès national, See you there, à Nancy. «La crise sanitaire n'a fait qu'accélérer les mutations qui étaient déjà palpables avant. L'industrie des rencontres professionnelles est ancrée sur ces territoires et en adéquation avec le tissu économique local et elle se doit de l'être encore plus aujourd'hui», assurait alors Pierre-Louis Roucaries, coprésident de l'Unimev. Renforcer



À l'occasion du congrès national de l'Unimev à Nancy début juillet, les nouvelles pistes de développement de la filière des rencontres professionnelles ont été mises en avant.

le lien avec l'écosystème entrepreneurial local apparaît s'affirmer comme le leitmotif premier. À l'occasion de ce congrès national de la filière, l'Unimev avec deux autres organisations professionnelles du secteur (Creallians et L'Événement) ont lancé un club d'élus «Eu & Terr». Objectif être un espace de dialogue entre députés, sénateurs, responsables publics dans les territoires et professionnels de l'événement pour notamment «nourrir sur le long terme une relation de confiance avec tous les acteurs politiques et professionnels pour préparer des événements adaptés et porteurs de sens.» Les stigmates et les dommages collatéraux de la crise sanitaire y sont pour beaucoup dans ce lancement à Nancy de ce véritable «think tank de l'événementiel». Les enjeux de la filière sont énormes : renouveler

les formats des rencontres professionnelles, investir massivement dans la modernisation des sites événementiels pour les convertir en véritables lieux de vie tout en y intégrant de nouvelles compétences indispensables à la pérennité de ces rencontres, en matière d'éco-conception mais également en termes de numérique et d'innovations fonctionnelles. «À travers ce club, nous entendons mettre en place une nouvelle manière d'unir nos forces, dans la diversité de nos missions au service de la relance économique de nos entreprises qui concourent à l'attractivité de nos territoires», assure Pierre-Louis Roucaries. Le tout en totale synergie avec les réseaux d'acteurs locaux. Les rencontres professionnelles de demain sont en marche.

Emmanuel VARRIER

Business Envol : un concept est né ■

C'était l'un des événements majeurs de la rentrée de l'écosystème entrepreneurial meurthe-et-mosellan et régional. Le 15 septembre, l'Espace Montrichard de Pont-à-Mousson a accueilli la première édition de Business Envol. Organisé par le réseau Dynabuy de Meurthe-et-Moselle et des Vosges avec le concours de l'agence d'événementiel Curionomie et l'agence de communication Jlauez-Conception, cette manifestation hybride a mixé salon professionnel, non pas classique car il était autoguidé et autoévalué, et rencontres professionnelles tout au long de l'après-midi. Le tout avec des conférences de clôture avec des invités de prestige à l'image de Philippe Croizon, athlète quadri-amputé et aventurier. Le concept apparaît avoir pris, pas impossible de le voir se décliner ailleurs.



Lac de Lispach, La Bresse - Vosges

Dans le Grand Est, on cultive notre jardin :

35 millions*, c'est le montant accordé
aux entreprises de la région Grand Est pour
financer leurs projets verts et durables.

Découvrez
l'ensemble de
nos offres vertes
en scannant
ce QR code



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe
Vous être utile.

* 35 millions d'euros : montant des financements de projets de rénovation énergétique, mobilité verte, énergies renouvelables accordés aux entreprises en Grand Est par la CEGEE, du 01/01/2021 au 30/06/2022.

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Grand Est Europe, Banque coopérative régie par les articles L512-85 et suivants du Code Monétaire et Financier, société anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance au capital de 681.876.700 euros - siège social à STRASBOURG (67100), 1, avenue du Rhin - 775 618 622 RCS STRASBOURG - immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 004 738 - Crédit photo : ©Eric Isselée - stock.adobe.com



TENDANCES

L'ère des réseaux «sauvages»... ■

LES RÉSEAUX DITS SAUVAGES ! CES REGROUPEMENTS INFORMELS D'ENTREPRENEURS SONT APPARUS AU PLUS FORT DE LA CRISE SANITAIRE. CORPORATISTES, GENRÉS VOIRE À LA LIMITE DU MILITANTISME, ILS SEMBLER COMMENCER À PRENDRE RÉELLEMENT LEUR PLACE DANS L'UNIVERS LOCAL. CE GENRE DE COMMUNAUTÉS D'ENTREPRENEURS APPARAÎT EN DEVENIR.



Les réseaux traditionnels ont-ils du souci à se faire ? Dans un contexte où les clubs et réseaux professionnels, ayant pignon sur rue depuis plusieurs dizaines d'années, sont aujourd'hui à la reconquête d'une certaine légitimité (donc pas extension d'adhérents, il faut bien vivre), la réponse semble tendre vers l'affirmative. La typologie des entrepreneurs change, bon nombre de nouveaux aventuriers de l'entrepreneuriat ne semblent plus réellement se retrouver dans l'image encore actuelle des clubs et réseaux traditionnels. «*Nous travaillons énormément sur notre approche, nos services. Si nous gardons notre ADN, l'adaptation est vitale pour notre pérennité. Il est certain qu'aujourd'hui nous renforçons nos actions de captation d'adhérents en tentant de répondre aux nouvelles aspirations des nouveaux entrants dans l'écosystème entrepreneurial*», assure une représentante nancéienne d'un réseau d'accompagnateurs de chefs d'entreprise à fort potentiel. Aujourd'hui, d'après les chiffres de plusieurs organismes, 25 % des entrepreneurs sont adhérents au moins à un club d'affaires. Et les 75 % restant ? Force est de constater que la galaxie des réseaux et clubs d'entreprises apparaît encore trop peu connue d'une grande majorité du tissu économique. «*La question de la légitimité de certains réseaux n'est pas nouvelle. La crise sanitaire a renforcé cette donne. Au plus fort de la crise, plusieurs professionnels avaient un besoin informel d'échanger, de se rencon-*

trer et de tenter de trouver de nouveaux mécanismes pour se permettre de se relancer», constate un chercheur de l'université de Lorraine spécialisé dans l'entrepreneuriat. Les réseaux traditionnels, du moins les plus solides et les moins sous-tension par rapport aux dommages collatéraux causés par la crise sanitaire, ont tenté de répondre aux préoccupations de l'écosystème entrepreneurial. Reste que cela ne semble pas avoir suffi !

COLLECTIF ET MILITANT

À l'époque, pas si vieille que cela, le terme de réseaux dits sauvages a été lancé par certains. Un genre d'alternative aux réseaux traditionnels existants. Leur existence aurait pu paraître comme éphémère, un genre de «one shot» lié à la problématique du moment. Le phénomène pourrait bien continuer à perdurer, se nourrissant d'un besoin d'autre chose en matière de liens entre les composants de l'écosystème entrepreneurial. Des réseaux d'un nouveau genre où les aspirations à être acteur du développement économique local perdurent mais d'une façon différente. Les grandes causes actuelles à l'image de la consommation raisonnée, la prise de conscience de l'urgence climatique (qui n'est plus une urgence, c'est un fait avéré), la volonté d'inclusion voire à l'extrême l'ère de la déconsommation, sont autant de raisons qui poussent aujourd'hui une partie nouvelle de l'écosystème entrepreneurial local à



Une frange de la population entrepreneuriale ne semble plus trouver sa place dans les réseaux traditionnels. Ces réseaux, dits «sauvages», apparus pendant la crise sanitaire, perdurent et se structurent.

bâtir une nouvelle typologie de réseaux. Des réseaux, aux allures de véritables collectifs frôlant quasiment avec le militantisme (au sens noble du terme). La sphère de l'économie sociale et solidaire s'affiche comme un terreau fertile pour cette nouvelle typologie de regroupements qui se structurent de plus en plus au point d'entrée dans une véritable forme de professionnalisation. Les réseaux 100 % féminins ont été à l'époque, les précurseurs de cette tendance qui gagne aujourd'hui l'ensemble des aspirations sociétales. «*Ce n'est pas parce que vous êtes entrepreneur que vous n'avez pas une âme militante sur certains aspects sociétaux*», assure une jeune cheffe d'entreprise bataillant ferme pour faire passer son idée nécessaire de consommation responsable et raisonnée. À l'instar de cette entrepreneuse, bon nombre sont aujourd'hui présents dans les réseaux traditionnels car certains véhiculent (encore) des valeurs auxquelles cette nouvelle tranche de la population entrepreneuriale aspire. Jusqu'à quand ?

Emmanuel VARRIER

« **Des réseaux d'un nouveau genre apparaissent. Les aspirations à être acteur du développement économique local perdurent mais d'une façon différente.** »

Acteur mais pas seulement... ■

Être acteur du développement économique local ! C'est le point commun et l'ambition partagée de la quasi-totalité des clubs et réseaux présents sur le territoire. Reste qu'aujourd'hui, certains aspirent à plus, voire beaucoup plus. Les nouvelles typologies de regroupements qui s'opèrent aujourd'hui entre certains professionnels, sont encore au stade informel. Leur structuration évolue. L'ère des nouveaux réseaux est en marche...





CLUB

Le Rotary, des professionnels avant tout ■

VOUS VOUS ATTACHEZ À ÊTRE DES PROFESSIONNELS ENGAGÉS ET RESPONSABLES, CE TYPE D'ENGAGEMENT FAIT SENS POUR VOUS ? DANS UN ESPRIT DE RESPONSABILITÉ ET DE CAMARADERIE, VENEZ AGIR ET AVOIR DE L'IMPACT AVEC NOUS. C'EST CELA LE ROTARY ET BIEN PLUS ENCORE : ACTIONS JEUNESSE, INTERNATIONALES, HUMANITAIRES, SOCIALES... ON EN PARLE ?

Rotary
District 1790



QU'EST-CE QUE LE ROTARY ?

1^{ER} réseau professionnel avec 1,4 millions de membres et 48 000 clubs dans le monde, le Rotary, fondé en 1905 à Chicago par Paul HARRIS, est un lieu privilégié pour mettre ses compétences professionnelles au service de la société. Il témoigne de l'engagement responsable de femmes et d'hommes de toutes professions au service du développement économique et de l'entrepreneuriat responsable.

LE ROTARY DANS NOTRE REGION

Après celui de Paris en 1921, le club de Nancy a été en 1929 parmi les premiers clubs français créés. Pour situer le Rotary sur notre région, le District 1790, il représente 1633 membres répartis dans 56 clubs sur les territoires de la Haute-Marne, la Meuse, la Moselle, la Meurthe-et-Moselle et les Vosges. Le pilotage du District est assuré par le Gouverneur qui est, pour l'année 2022-2023, Vincent POMMIER du Rotary Club de Pont-à-Mousson.

LES ACTIONS ET L'IMPACT DES CLUBS ROTARIENS

L'action professionnelle dans notre District est d'abord le fruit des initiatives des clubs qui répondent ou vont au devant des sollicitations de leur environnement. Le «Salon de la gourmandise», organisé par le club d'Epinal, est par exemple une



Séminaire de leadership 2022

Esprit d'entreprise, responsabilité, diversité, esprit critique



action professionnelle dont la finalité est de collecter des fonds pour d'autres actions humanitaires et/ou d'intérêt public. Dans la majorité des cas, cependant, les actions sont plutôt consommatrice de fonds ou, et c'est le plus précieux et le plus engageant, du temps et de l'énergie des Rotariens. Parmi les types d'actions les plus fréquentes, relevons : sensibilisation et appui en faveur de la création d'entreprise (tables rondes, concours de projet, accompagnement et bourses), orientation et aide à la recherche d'emploi (journées carrières – conférences, atelier et mise en situation de recrutement), prix du travail manuel, offres de stages, bourses et aides à des étudiants ou créateurs d'entreprise, promotion de l'éthique professionnelle (conférences, prix), aide et accompagnement de jeunes étudiants et/ou professionnels méritants.

ciation auquel participent de nombreux Rotariens, de la participation au «Forum Est Horizons»... D'autres actions, enfin, sont initiées par le Gouverneur et portées par l'équipe action professionnelle du District : soutien aux Mini-Entreprise et à «Entreprendre Pour apprendre» (les clubs parrainent des mini-entreprises), soutien aux Rotariens en transition professionnelle (Solidarité Rotarienne), promotion du travail manuel (Prix de la Création Manuelle), mise en relation de demandes de stage avec des Rotariens et leur réseau (Aide à la Recherche de Stages), organisation de séminaires de leadership (RYLA Jeunes Professionnels) offerts tous les ans à 25 jeunes (professionnels, étudiants ou alternants...).

Rodolphe VILAIR - Resp. Action Professionnelle
District 1790 - <https://www.rotary-district1790.com>
rodolphe-vilair@vilair.com

LE RELAIS ET LES INITIATIVES DU DISTRICT ROTARY 1790

Certaines de ces actions issues de clubs sont, dès que nécessaire, reprises et soutenues par l'équipe action professionnelle du District. C'est par exemple le cas du soutien financier au «TEDx Mines de Nancy», du soutien à l'Association «Les Négociales» et à son concours de négo-



Concours de projet
Prix spécial du Rotary





MANAGEMENT

Des coachs à tous les étages... ■

DANS UN CLIMAT OÙ LES ENTREPRISES DOIVENT FAIRE FACE À DES CHANGEMENTS BRUTAUX DE CODES SOCIÉTAUX, LE COACHING PROFESSIONNEL NE SEMBLE JAMAIS AVOIR ÉTÉ AUSSI PLÉBISCITÉ. DANS LES DIFFÉRENTES MANIFESTATIONS, L'INTERVENTION DE COACHS PROFESSIONNELS (OÙ S'AFFICHANT COMME TELS) EST MONNAIE COURANTE. RESTE QU'AUJOURD'HUI, IL APPARAÎT VIGILANT DE FAIRE LA PART DES CHOSSES, HISTOIRE D'ÉVITER DE MAUVAISES SURPRISES, VOIRE PIRE.



«Nos entreprises sont aujourd'hui en mutation !» À l'instar de Carole Chrisment la présidente de la CPME de Meurthe-et-Moselle, la quasi-totalité des pilotes et responsables d'organisations professionnelles apparaissent, non pas dans l'impasse, mais face aux changements brutaux du comportement de leurs collaborateurs, de leurs clients et de leurs partenaires. «Ce ne sera jamais plus comme avant. Vous prenez juste le sujet de l'approche du travail avec notamment les difficultés de recrutement que bon nombre de chefs d'entreprise rencontrent aujourd'hui. Les salariés ne veulent plus travailler comme avant et bien malin aujourd'hui celui qui possède réellement la solution.» En gros, l'écosystème entrepreneurial est en plein chamboulement même si certains, encore, semblent avoir du mal à se l'avouer. Qui dit mutations, bouleversements, dit tentatives de recherches de solutions (il serait temps). Une porte ouverte pour les professionnels de l'accompagnement avec en première ligne les coachs. Aujourd'hui quand on regarde

les programmes des différentes réunions et autres petits déjeuners informatifs organisés par les réseaux et clubs professionnels locaux, il n'est pas rare de voir l'intervention de cette typologie de professionnels. Le coaching, cette pratique d'accompagnement des managers au service d'objectifs professionnels s'affirme comme l'un des leviers à actionner pour tenter de trouver les voies à suivre pour remettre à flot des entreprises perdues face à la tempête des changements sociétaux actuels. La donne n'est pas nouvelle. Le coaching professionnel existe depuis plusieurs années. Si le marché, car il ne faut pas oublier que le coaching est une activité lucrative, s'était un peu assaini ses derniers temps grâce, notamment, aux interventions de différentes associations professionnelles et fédérations à l'image de l'ICF (International coaching federation) avec la mise en place notamment de charte déontologique, depuis la crise sanitaire et ses dommages collatéraux, les coachs (du moins ceux qui se revendiquent comme tels) sont de plus en plus légion.



Le coaching, cette pratique aujourd'hui bien ancrée dans la sphère entrepreneuriale, est de plus en plus proposé aux adhérents des clubs et réseaux. Une offre à regarder de près...

l'ICF. Les coachs se doivent d'être certifiés après avoir suivi une formation par l'une des trois principales associations de coaching professionnel : l'ICF (International Coach Federation), l'EMCC France (European Mentoring and Coaching Council) et la SFCoach (Société française de coaching). Cette certification s'affiche comme un gage de crédibilité et de sérieux dans l'approche du métier de coach pour entreprises. «Dans l'univers du coaching, c'est comme partout, le charlatanisme est là et les dérives ne manquent pas. C'est loin d'être une spécificité et encore moins une généralité dans la discipline. Un mauvais coach, cela se détecte assez rapidement», assure un professionnel du secteur certifié. Un bon conseil, avant de faire intervenir un coach professionnel, la première question est de tenter de savoir s'il est certifié (ou non) et d'un organisme agréé. La certification ne fait pas tout mais elle permet d'éviter les mauvaises surprises. Un pare-feu vital surtout quand on travaille sur l'humain...

Emmanuel VARRIER

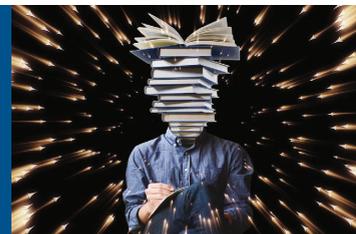
« Dans l'univers du coaching, c'est comme partout, le charlatanisme est là et les dérives ne manquent pas. C'est loin d'être une spécificité et encore moins une généralité dans la discipline. »

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL : L'AMALGAME

«Le terme en lui-même de coaching est complètement galvaudé et l'amalgame avec notamment ceux qui assurent du développement personnel est de plus en plus important au point que tout le monde s'y perd», assure un membre nancéien de

Attention aux dérives... sectaires ■

Développement personnel ! Cette terminologie est aujourd'hui employée à tout va dans cette fameuse quête de sens recherché par bon nombre aussi bien dans son univers professionnel que personnel. Une manne de marché certaine. La prolifération actuelle de différents pseudos professionnels en la matière l'atteste. La prudence demeure plus que de mise. Dans la sphère du coaching, le développement personnel est abordé comme un outil, un moyen mais toujours individualisé et ciblé. Une approche bien loin de certaines méthodes standards potentiellement applicables à tous mise en avant par bon nombre de professionnels du développement personnel. Si la vigilance n'est pas présente, les conséquences peuvent être irréversibles. «Le coaching professionnel n'est ni plus ni moins exposé aux dérives sectaires, notre vocation vise notamment à informer le public des pratiques et des contours propres à notre profession», assure la fédération ICF (International Coach Federation). Un seul mot d'ordre : attention aux gourous !





Business envol

MERCI aux exposants,
entreprises présentes et
visiteurs qui ont contribué à
la réussite de ce salon.

pour atteindre les sommets...

APPELEZ-NOUS !

pour profiter de tous les avantages Dynabuy...



EMMANUELLE FOUQUET
07 88 56 36 71
efouquet@dynabuy.fr



FABRICE GUÉBELS
06 73 84 45 83
fguebels@dynabuy.fr


Dynabuy
Que des avantages.

Metz - Saint-Avold

Nancy - Epinal



ENTREPRENEURIAT

Quels sont les réseaux d'affaires les mieux adaptés aux repreneurs ? ■

NOMBREUX SONT LES RÉSEAUX MIS À LA DISPOSITION DES ENTREPRENEURS AFIN DE LES SOUTENIR, LES ACCOMPAGNER, ET RÉPONDRE À LEURS DIVERS BESOINS. SI LES CRÉATEURS D'ENTREPRISE SEMBLENT ÊTRE BIEN LOTIS EN LA MATIÈRE, QUELS SONT LES RÉSEAUX POUR LES REPRENEURS ?



Pour booster son entreprise, rejoindre un réseau d'affaires est indispensable pour un repreneur.

De nos jours, les créateurs et repreneurs d'entreprise accordent une importance cruciale au réseau d'affaires. Pour chaque repreneur, continuer le développement de l'entreprise rachetée constitue l'un de ses objectifs majeurs. Dans ce contexte, intégrer un réseau de repreneurs est essentiel car il permet de récolter des avis de professionnels, de faire des échanges d'expérience et de prendre les décisions stratégiques adéquates. L'adhésion à un club dédié aux repreneurs permet également de rencontrer de façon régulière des acteurs qui vivent la même expérience, et qui ont les mêmes contraintes. En coopérant avec d'autres organisations, il constitue un moyen efficace pour le repreneur lui permettant aussi bien de valoriser son savoir-faire que de gagner en compétitivité. Et cela est valable même si leurs profils et secteurs d'activités sont différents de ceux du repreneur.

COMMENT CHOISIR LE BON RÉSEAU À REJOINDRE ?

L'intégration d'un réseau est une solution qui offre plusieurs avantages pour le repreneur. En revanche, il est important de choisir un réseau pertinent avec des acteurs qui partagent des valeurs similaires ou des problématiques communes. Un réseau doit respecter un ensemble

de critères entre autres des intérêts communs, des objectifs bien tracés, et des échanges réguliers entre les différents partenaires. Avant de rejoindre un réseau, le repreneur doit hiérarchiser ses critères indispensables d'appartenance à un groupe. Il doit également étudier au préalable les coûts et les avantages de cette intégration. En fonction de son implication dans ses réseaux, le repreneur peut obtenir des résultats concrets dans le futur.

UN LARGE CHOIX DE RÉSEAUX

Il existe plusieurs types de réseaux mis à la disposition des créateurs d'entreprise que les repreneurs peuvent également rejoindre. Parmi les réseaux orientés vers l'accompagnement des repreneurs d'entreprise, on citera notamment : Initiative France, le CRA, le CLE-NAM, France Active, le Réseau Transmettre et Reprendre, le réseau des CCI et le réseau des CMA. Après une année record en 2021, l'activité du réseau Initiative France, premier réseau de financement créateurs et repreneurs d'entreprises, connaît une nouvelle augmentation au premier semestre 2022. Plus de 11 100 entreprises ont obtenu un prêt d'honneur Initiative. Ils ont également bénéficié d'un accompagnement gratuit depuis le début de l'année. Pour épauler les repreneurs, le réseau des CCI

lancent également des programmes d'accompagnement et des formations. Il existe également des réseaux dédiés à l'accompagnement des femmes repreneuses comme Action'elles, Femmes des territoires, les Premières, et les Femmes chefs d'entreprise (FCE).

UNE PANOPLIE DE SERVICES

Les services apportés varient en fonction du type de réseau choisi par le repreneur. En général, l'intégration d'un réseau permet au chef d'entreprise de bénéficier de conférences thématiques faisant intervenir des experts ainsi que des conseils de la part d'autres repreneurs. Il peut également bénéficier des formations, des visites d'entreprises, ainsi que d'un accès au carnet d'adresses contenant les informations de contact des membres du réseau. D'ailleurs, la participation aux réunions et rendez-vous organisés par les clubs de repreneurs permet de tisser des relations durables et constituer un réseau professionnel. Les réseaux sociaux présentent aussi de nombreux avantages pour aider les repreneurs à développer l'entreprise rachetée et améliorer sa notoriété. Avec une présence active sur les réseaux sociaux, le repreneur augmente ses chances de conquérir de nouveaux clients et fidéliser les actuels.

SM

DEVENEZ MEMBRE DE RÉSEAU ENTREPRENDRE LORRAINE

PRÈS DE 200 CHEFS D'ENTREPRISE
nous ont déjà rejoints

ET VOUS ?



Je suis membre de Réseau Entreprendre Lorraine depuis quelques années maintenant. J'apprends énormément en échangeant, en transmettant mes compétences à d'autres chefs d'entreprise. L'Humain est véritablement au cœur de cette association. J'encourage les entrepreneurs de mon entourage à nous rejoindre !

Enrik LAFONTAINE - Ambassadeur



REJOIGNEZ UN MOUVEMENT SOLIDAIRE

De plus de 14000 chefs d'entreprise humanistes et investissez-vous dans l'économie locale en devenant membre de Réseau Entreprendre Lorraine.



ENRICHISSEZ-VOUS AU CONTACT DES CHEFS D'ENTREPRISE

Avec plus de 60 événements et rencontres de Réseau Entreprendre Lorraine chaque année (Lunchs, visites d'entreprises, conviviales, conférences...)



PARTAGEZ VOTRE PASSION D'ENTREPRENDRE

En étant dans l'action et l'échange.



ACCOMPAGNEZ LES NOUVEAUX ENTREPRENEURS ET CEUX QUI CONNAISSENT UNE FORTE CROISSANCE

Transmettez-leur votre expérience et votre savoir-faire.



METTEZ EN AVANT VOTRE ENTREPRISE ET VOS ACTUALITES

Auprès des entrepreneurs du réseau.



POUR CRÉER DES EMPLOIS,
CRÉONS DES EMPLOYEURS



STRATÉGIE

Rejoindre un club ou un réseau d'entreprises : la meilleure solution pour développer son entreprise ■

L'UNION FAIT LA FORCE EST UN PROVERBE QUI EST LA DEVISE NATIONALE DE LA BELGIQUE, DE LA BULGARIE, DE L'ANGOLA, DE LA BOLIVIE, DE LA MALAISE, D'HAÏTI ET D'ANDORRE. C'EST AUSSI LA DEVISE DES RÉSEAUX D'ENTREPRISES. DANS UN CONTEXTE D'ÉCONOMIE OUVERTE ET DE PLUS EN PLUS CONCURRENTIELLE LES ENTREPRISES ONT INTÉRÊT À COLLABORER ENSEMBLE POUR GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ. ADHÉRER À UN CLUB D'ENTREPRENEURS EST DÉSORMAIS INDISPENSABLE POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ. POUR CE FAIRE, DE NOMBREUX RÉSEAUX D'ENTREPRISES ONT ÉTÉ CRÉÉS.



© Adobe Stock

Il y a quelques années, les entreprises étaient plus réticentes à s'engager dans les réseaux. Aujourd'hui, elles s'y impliquent plus aisément. De nos jours, les entreprises expriment de plus en plus leur volonté de constituer des réseaux locaux et de rejoindre des communautés d'entrepreneurs qui partagent les mêmes valeurs et les mêmes préoccupations.

Quel intérêt pour les entreprises à se fédérer en réseau ?

Composés d'un groupe d'acteurs compétents, les réseaux entrepreneuriaux permettent aux entrepreneurs d'établir des relations réciproques, de bénéficier des conseils, des informations et des idées utiles dans le cadre de leurs activités mais aussi de confronter leurs idées et leurs projets à des personnes extérieures. De plus, ces structures permettent aux chefs d'entreprise de sortir de l'isolement et de multiplier leurs contacts professionnels. En se rapprochant, les entreprises construisent un projet commun et mettent en commun leurs ressources pour être plus efficaces et gagner en compétitivité. Les entreprises qui travaillent

en réseaux prennent du recul vis-à-vis du quotidien et s'ouvrent sur des nouveaux sujets. Ainsi, les entrepreneurs constatent que leurs préoccupations peuvent être traitées de manière plus efficace collectivement. En plus de mieux connaître ses pairs et créer des synergies avec d'autres entreprises, adhérer à un réseau d'entreprises permet à l'entreprise de bénéficier d'un lieu, mais aussi d'un espace d'échanges et d'amélioration. En se fédérant en réseau, l'entrepreneur profite également d'un accès à une information privilégiée, qualifiée et pertinente. Celle-ci lui offre la possibilité de renforcer son réseau relationnel de professionnels par rapport à son marché.

Quels avantages économiques les membres en retirent-ils ?

Être membre d'un réseau d'entreprises permet au chef d'entreprise de bénéficier d'importants avantages économiques et sociaux. Concrètement, l'entreprise peut réaliser des économies d'échelles en accédant à des offres de biens et de prestations à coûts partagés (mutualisation des compétences externalisées et de savoir-faire,

diminution des coûts d'investissement en matière de veille...). Offrant une plus grande visibilité aux produits proposés par ses membres, les réseaux permettent de nouer des partenariats et coopérations avec d'autres entreprises afin d'atteindre une taille critique. Objectifs affichés : être capable de candidater à des appels d'offres globaux, avoir un interlocuteur unique pour répondre aux requêtes des clients et être plus compétitif pour innover et exporter.

Comment sélectionner le réseau d'entreprises convenable ?

Nombreux sont les réseaux mis à la disposition des entrepreneurs afin de les soutenir, les encourager et apporter une réponse à leurs divers besoins. Ces derniers se présentent sous différentes formes : grappes, pôles d'excellence, clubs, réseaux filières, territorialisés et bien d'autres. Pour choisir le bon réseau d'entreprises à intégrer, il faut sélectionner celui qui correspond aux besoins de l'entreprise. À l'instar de la définition de sa stratégie commerciale, l'entreprise doit définir une stratégie «réseaux». L'étape suivante sera celle qui consiste à se rapprocher de sa CCI. Disposant d'une bonne connaissance de l'écosystème de son territoire, celle-ci guide les dirigeants et leur propose une grande variété de réseaux d'entreprises qui couvrent à la fois des réseaux filières/sectoriels (grappes d'entreprises, systèmes productifs locaux,...), des réseaux territorialisés (association de zones d'activités, et autres réseaux locaux), des réseaux thématiques (groupements d'employeurs, groupements à l'export, groupements d'achat...). Ceci permet à chaque dirigeant de sélectionner le réseau à intégrer en fonction de ses besoins.

FED

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE AU CŒUR DU GRAND EST

9^E FORUM DES ENTREPRISES & COMPÉTENCES DU VAL DE LORRAINE

Rendez-vous le 20 octobre 2022 de 15h00 à 19h00 à l'Espace Champagne de Liverdun où plus de 500 professionnels lorrains convergeront pour faire connaître leurs savoir-faire, valoriser l'innovation, croiser les compétences et développer leurs relations d'affaires.

ÉVÉNEMENT PHARE DE L'ÉCONOMIE RÉGIONALE

Organisé chaque année par l'association Val de Lorraine Entreprendre et soutenu par les collectivités locales (Région Grand Est, PETR du Val de Lorraine, Communautés de Communes des bassins de Pont-à-Mousson et de Pompey, Ville de Liverdun), le forum VLE offre une vitrine de l'activité des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs, implantées sur le territoire du Val de Lorraine.

Convivialité, découvertes, échanges pragmatiques et dynamique de coopération régionale restent les maîtres mots de ce temps fort qui a permis à près de 500 visiteurs de rencontrer plus de 70 exposants en 2021.

BUSINESS BOOSTER DE PROXIMITÉ

Après plusieurs participations au Forum, les exposants et visiteurs identifient de nouveaux contacts avec lesquels développer des collaborations et formaliser des partenariats d'innovation à fort potentiel.

Après l'après-midi dédiée aux relations d'affaires, le dîner pris dans une ambiance musicale laisse place à la détente très appréciée des participants.

AU CENTRE DE CETTE DYNAMIQUE DE TERRITOIRE, L'ASSOCIATION VLE

Avec près de 70 entreprises adhérentes en 2022, l'association Val de Lorraine Entreprendre présidée par Catherine JAGIC, assure la promotion, la gestion et la défense des intérêts communs, sociaux, matériels, financiers, RSE... des organisations basées sur le territoire.



UN TERRITOIRE QUI INNOVE !
ESPACE CHAMPAGNE - LIVERDUN

Très ancré sur le bassin de Pompey, cet esprit fédératif tend à s'étendre au bassin de Pont-à-Mousson grâce à de nombreuses actions réalisées en étroite collaboration avec la Communauté de Communes mussipontaine.

UN TERRITOIRE QUI INNOVE, LE THÈME DU FORUM VLE

Cinq entreprises innovantes seront mises à l'honneur et permettront aux visiteurs du Forum VLE d'apprécier que les nouvelles technologies sont également très implantées sur le territoire.

5 ENTREPRISES INNOVANTES MADE IN VAL DE LORRAINE À LA UNE !

SPA3DRONE

Prises de vue aériennes par drones et impression 3D

ACFP

Formation en cybercriminologie et gestion d'auto-défense grâce à la réalité virtuelle

CSLT

Application de détection de pathologie précoce

INDUS MAKERS

Industrie 4.0, développement de solutions de formations digitales, industrie du futur

BIOSITECH

Micro-incubateur cellulaire

ET TOUJOURS, L'ESPACE COMPÉTENCES

Fort du succès enregistré lors du dernier Forum VLE, l'espace Compétences sera de nouveau à la disposition des entreprises, qu'il s'agisse de faire monter son personnel en compétences, de partager ponctuellement des ressources entre entreprises du territoire ou de recruter de nouveaux collaborateurs.

Pôle Emploi, l'OPCO des services de l'industrie, des experts conseil en recrutement et gestion des ressources humaines ou encore des responsables des ressources humaines de PME et de grands groupes locaux seront présents pour orienter et conseiller les exposants, visiteurs et salariés.



Entrée gratuite sur inscription
www.vl-entreprendre.fr/forum2022



avec le soutien de





TENDANCES

Réseaux professionnels : l'union fait la force ! ■

EN RAISON DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE ACTUEL, MARQUÉ PAR LA CRISE SANITAIRE MONDIALE, DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL EST PRIMORDIAL POUR LES ENTREPRISES. COOPÉRER AVEC D'AUTRES STRUCTURES PERMETTRA AUX CHEFS D'ENTREPRISE D'ACCROÎTRE LEUR BUSINESS, MAIS AUSSI DE BÉNÉFICIER DE NOMBREUX AVANTAGES. ALORS, POURQUOI EST-IL SI IMPORTANT DE DÉVELOPPER UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

Selon l'INSEE, l'Institut national des statistiques et des études économiques, «le réseau d'entreprise est un ensemble d'unités légales entretenant entre elles des relations formelles qui prennent la forme de contrats (de franchise, de concession, etc.). Ces relations ne sont pas de nature financière, ce qui les différencie des groupes.» Grâce aux réseaux professionnels, les chefs d'entreprise ont la possibilité de rencontrer des collaborateurs potentiels, mais aussi d'échanger avec d'autres dirigeants, de différents secteurs, sur plusieurs thématiques. Ils peuvent, en effet élargir leurs réseaux de connaissances et leurs connexions afin de développer davantage l'image de marque ainsi que la productivité de leur entreprise.

POURQUOI LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES SONT-ILS IMPORTANTS ?

Conscients des nombreux avantages offerts par les réseaux d'entreprises, les dirigeants recourent de plus en plus pour ce modèle d'organisation. Se fédérer à un réseau permet aux structures de rompre leur isolement, de bénéficier des expériences et du savoir-faire des adhérents, et notamment de créer des synergies avec les différents membres. À travers ces réseaux, les entrepreneurs peuvent non seulement trouver les meilleurs fournisseurs et prestataires, mais également saisir de nouvelles opportunités relatives au développement de nouveaux partenaires. Ils peuvent également trouver des clients, obtenir un soutien financier et partager des informations concernant leurs secteurs d'activité, leurs entreprises et leurs marchés, etc.

UN CHOIX VARIÉ

Actuellement, un large choix de réseaux est mis à la disposition des dirigeants des entreprises. Au niveau local, ces derniers



La construction d'un réseau d'entreprise est essentielle pour assurer le développement des structures.

ont l'opportunité d'intégrer des clubs d'entreprises ou s'associer à des grappes d'entreprises, des clusters et des associations de zone d'activités. Ces facilitateurs de business apportent aux adhérents des pistes de développement commercial et notamment des opportunités de partenariat. Les pôles de compétitivité s'ajoutent également à la liste. Ils sont considérés comme un regroupement d'entreprises de différentes tailles, des laboratoires de recherche et des établissements de formation sur une thématique ciblée. Par ailleurs, les entreprises peuvent s'orienter vers les réseaux sociaux comme twitter, LinkedIn ainsi que les plateformes d'échanges interentreprises des CCI régionales dont Ecobig. Disposer d'un réseau professionnel est vital pour créer et développer son entreprise. De nos jours, il existe une diversité réseaux spécialisés ayant pour mission d'accueillir, d'informer et d'orienter les jeunes entrepreneurs. Ces structures peuvent également

accompagner les créateurs d'entreprise dans leurs démarches. Parmi ces réseaux, on cite : les CCI, les CMA, la Chambre d'agriculture, les Civam, le réseau Jeunes agriculteurs, les BGE, les plateformes d'initiatives locales, les pépinières d'entreprises, le réseau Entreprendre et bien d'autres. Pour les professions libérales, les créateurs doivent s'orienter vers l'Unapl et l'Oriff PL. En ce qui concerne les start-up numériques, les futurs entrepreneurs peuvent intégrer les métropoles French Tech ou les accélérateurs tels que le Hub de Bpifrance, Eura Technologies, etc. Afin de faire face à la concurrence et aux différents problèmes rencontrés, les entreprises optent pour la mise en place d'un réseau de partenaires. Cependant, ils doivent être prudents lors de la construction de leur réseau d'affaires. Celui-ci doit regrouper des personnes qualifiées afin de mieux conserver la notoriété et la réputation de l'entreprise.

MH

Le réseau professionnel des TPE Lorraines



Scannez-moi

“ Le ClubTPE Lorraine s'appuie sur des valeurs essentielles : le partage, l'entraide et l'ouverture d'esprit. Alors, venez nous rejoindre dans ce Club riche des personnes et des savoir-faire qui le composent... car c'est ensemble que nous sommes plus efficaces !



Richard Goldkranz
Fondateur et Président
du ClubTPE Lorraine

”
Vous êtes dirigeant-e de TPE, et vous recherchez un réseau professionnel pensé spécialement pour vous et votre entreprise.

Vous souhaitez :

- Développer les échanges avec d'autres dirigeants de TPE.
- Mutualiser les bonnes pratiques et renforcer vos compétences.
- Promouvoir le savoir-faire de votre entreprise.
- Sortir de votre isolement.
- Créer un véritable réseau avec des TPE et ainsi favoriser votre développement...

Le **ClubTPE Lorraine** est un lieu d'échanges et de partage d'expériences qui a été créé afin de répondre aux attentes et problématiques propres aux TPE. Il compte à ce jour une centaine de membres.

Nos actions et événements :

- Des **matinales thématiques** au contenu en adéquation avec les attentes des adhérents.
- Des rencontres conviviales réseau et inter-réseaux.
- Des événements spéciaux (soirée prestige, déjeuner d'été traditionnel à la Pépinière).
- Un **salon professionnel** annuel (Salon de la Com, Salon du développement des entreprises).
- Des **webinaires** liés à l'actualité ou aux enjeux quotidiens des chefs d'entreprises.

Les avantages adhérents :

- Un **annuaire des adhérents**, lien entre les membres à la recherche d'un prestataire ou d'une collaboration.
- Des avantages exclusifs : accès privilégié aux webinaires, tarifs préférentiels (salons), **abonnement offert au magazine Les Tablettes Lorraines**, ...

*Rejoignez-nous
et profitez d'un réseau
local à l'esprit ouvert !*



DIGITAL

Les clubs d'entreprises à l'ère du numérique ■

LES RÉSEAUX ONT TOUJOURS ÉTÉ D'UNE IMPORTANCE CRUCIALE DANS LES RELATIONS HUMAINES, PLUS PARTICULIÈREMENT LES RAPPORTS PROFESSIONNELS. À L'ÈRE DU DIGITAL, UNE STRATÉGIE DE RÉSEAUTAGE EN LIGNE SE PRÉSENTE COMME UN MOYEN EFFICACE DE CRÉER OU RENFORCER UN RÉSEAU DE RELATION SUR LE LONG TERME.

Un réseau professionnel rassemble une communauté de personnes échangeant à des fins professionnelles. Ces dernières années, l'essor des canaux digitaux et des nouvelles technologies a multiplié les possibilités pour les entrepreneurs de se mettre en contact et d'interagir avec d'autres acteurs. Avec l'avènement du numérique, créer et consolider son réseau professionnel est maintenant à la portée de tous. À l'instar d'un réseau d'entreprises en présentiel, le networking virtuel présente de nombreuses opportunités pour les professionnels. En effet, s'appuyer sur internet pour «networker» s'avère un bon moyen d'accroître leur activité et d'élargir leur zone d'influence. Où qu'ils soient dans le monde, les entrepreneurs ont la capacité d'utiliser les médias sociaux comme un accélérateur de réseautage professionnel pour solliciter des partenaires potentiels, échanger avec eux

et approfondir cette relation. Ce processus semble être une solution efficace pour communiquer, créer des liens et les renforcer.

TIRER PROFIT DES OPPORTUNITÉS DIGITALES

Désormais, les entreprises incluent naturellement dans leur stratégie une forte présence digitale qui constitue un facteur clé pour le développement de leur activité, notamment, à travers l'organisation de lives et d'événements virtuels pour acquérir plus de visibilité. Celles-ci peuvent avoir recours à des médias exclusivement professionnels comme LinkedIn et Shapr ou à d'autres plateformes destinées au grand public comme Instagram, Facebook ou encore Clubhouse. À titre d'exemple, de nombreux entrepreneurs par-

tagent leurs expériences à travers des blogs dans le but d'aider les professionnels dans leur parcours entrepreneurial et leur fournir un ensemble d'informations en fonction de leurs projets. Ces derniers leur proposent une boîte à outils concernant le lancement ou la reprise d'activité et leur permettent de tirer des leçons de leurs aventures entrepreneuriales réussies. D'autre part, les techniques de networking via les réseaux internet contribuent à faciliter la mise en relation entre professionnels selon la proximité géographique. Ceci est possible grâce à des systèmes de géolocalisation et de ciblage permettant de tisser un réseau de proximité en fonction de ses propres critères de recherche et d'être notifié en temps réel de la possibilité de croiser des cibles potentielles. L'objectif étant de transformer un contact éventuel en une rencontre physique.

L'HIVER ARRIVE...
pensez dès maintenant à vos EPI !
Alliez sécurité et confort

Essayage dans vos locaux de 7h à 19h00

mat & provet

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS CONTACTEZ :

Marjolaine Cutajar
 06 99 34 60 90
 m.cutajar@matprovet.com
 www.matprovet.com

4 Za Linchamps Bas
54280 Champenoux

» Harmonie Mutuelle, plus que jamais aux côtés des entreprises

Aujourd'hui plus que jamais, avec les impacts de la crise sanitaire, les entreprises jouent un rôle essentiel dans la lutte contre les nouvelles fragilités dans les territoires et dans les parcours de travail et de vie. C'est pourquoi Harmonie Mutuelle s'engage toujours plus fortement à leurs côtés, pour agir ensemble dans l'intérêt collectif et les accompagner dans la protection et le développement de leur potentiel humain.

« Harmonie Mutuelle est un acteur économique historique de la région Grand-Est. Au total, 828 collaborateurs sont au service de près de 10 000 entreprises clientes et de plus de 540 000 adhérents. Beaucoup d'entre eux travaillent à La Passerelle, à Laxou, un lieu qui incarne notre ancrage territorial ainsi que la QVT, la modernité et le collaboratif : autant de valeurs que nous partageons avec nos clients et partenaires. La Passerelle accueille d'ailleurs des chefs d'entreprise et des entrepreneurs pour des événements autour de la QVT, comme pour notre webinaire sur "l'énergie des collaborateurs". »

Nathalie Vignier,
Directrice Région Grand Est,
Harmonie Mutuelle.



PROTÉGER VOS COLLABORATEURS, PREMIER NIVEAU DE BIEN-ÊTRE

Pour une entreprise, s'assurer que ses salariés et dirigeants se sentent en sécurité, protégés, serais une première étape fondamentale vers leur bien-être. Et la plus simple ! La complémentaire santé, métier

cœur d'Harmonie Mutuelle, permet ainsi aux salariés et à leur famille de ne pas renoncer à des soins pour des questions de budget et de bénéficier de services complémentaires (actions prévention santé, assistance...). Pour aller plus loin, l'entreprise peut mettre en place des solutions de prévoyance afin de couvrir ses salariés en cas d'arrêt de travail, d'invalidité, d'accident du quotidien, de dépendance ou de décès. Au-delà du domaine de la protection, l'entreprise peut ouvrir d'autres horizons à ses collaborateurs. L'épargne-retraite va dans ce sens. Parce qu'elle associe les salariés à sa réussite économique, elle constitue un outil efficace de motivation et de fidélisation. Cette solution est un véritable atout pour attirer des talents, tout en offrant de nombreux avantages financiers, sociaux et fiscaux.

RENFORCER LE POTENTIEL HUMAIN, LEVIER DE PERFORMANCE

Pour s'adapter aux besoins évolutifs de leurs clients et rester compétitives, les entreprises sont contraintes de se transformer rapidement, et parfois de manière importante. Cela génère des tensions à tous les niveaux, avec des conséquences directes sur les personnes et la performance sociale

et économique. Entrepreneur du mieux vivre, résolument engagé pour la qualité de vie au travail (QVT), Harmonie Mutuelle propose aux entreprises son expertise en santé et prévention, sur les risques psychosociaux, l'employabilité et la gestion du capital santé. Elle a notamment déployé la solution « Harmonie Potentiel Humain™ », un diagnostic scientifique complet et concret pour mesurer et maximiser l'énergie des salariés. Cet outil innovant intègre un large éventail de solutions pour aider les entreprises à conjuguer performance sociale et économique, parmi lesquelles le programme « La santé gagne l'entreprise » ou sa démarche en faveur de la santé des dirigeants.

CONSTRUIRE L'ENTREPRISE ET LA SOCIÉTÉ DE DEMAIN

Parce qu'Harmonie Mutuelle entend agir à un niveau plus global, au-delà de l'entreprise elle-même, elle est devenue Entreprise Mutualiste à Mission le 6 juillet 2021. Sa raison d'être – « Agir sur les facteurs sociaux, environnementaux et économiques qui améliorent la santé des personnes autant que celle de la société en mobilisant la force des collectifs » – couvre de nombreux domaines d'intervention liés aux entreprises, comme le milieu ou les conditions

Construire la société de demain, c'est aussi imaginer le futur de l'entreprise.

de travail. Construire la société de demain, c'est aussi imaginer le futur de l'entreprise. Harmonie Mutuelle met ainsi en place sur tous ses territoires des Lab' Entreprises pour permettre aux chefs d'entreprise et aux entrepreneurs d'échanger, de témoigner et de partager avec leurs pairs et des experts des solutions innovantes, solidaires et collectives. Enfin, construire demain, c'est semer les graines dès aujourd'hui. C'est pourquoi Harmonie Mutuelle est engagée dans des fonds de soutien aux entreprises, à l'image du Fonds « Harmonie Mutuelle Emplois France », créé en 2020 pour accompagner durablement les entreprises cotées ou non (TPE, PME et ETI) dans la création et la sauvegarde des emplois dans les territoires.





Aujourd'hui, le digital s'impose comme un vecteur efficace pour développer son réseau professionnel.

LA RÉUSSITE N'EST PAS TOUJOURS GARANTIE

Aujourd'hui, la capacité à réseauter représente une compétence indispensable pour évoluer dans le monde professionnel. Un entrepreneur a tout intérêt à faire partie d'un ou plusieurs clubs virtuels pour développer son entreprise et son chiffre d'affaires. Toutefois, le choix ne se fait pas au hasard. Certes, les réseaux professionnels en ligne

ont leurs atouts, mais ceux-ci ne permettent pas le même type de connexion qu'un réseau en présentiel et ne peuvent remplacer les contacts humains. Il convient donc d'établir une stratégie et d'adopter la bonne approche afin de les utiliser judicieusement tout en prenant en compte sa propre vision et ses projets. L'offre destinée aux professionnels est de plus en plus développée par les grands opérateurs du marché des réseaux sociaux. Cependant, multiplier sa présence sur la toile sans

prendre en considération les menaces qui accompagnent cette démarche peut exposer l'entrepreneur à plusieurs risques liés notamment à la sécurité, l'organisation, le manque d'implication des partenaires ou la fuite d'informations confidentielles. Cette action devrait être appréhendée comme un projet à part entière qui nécessite un véritable accompagnement afin de pouvoir en bénéficier tout en se protégeant au mieux des dangers.

AB

La Danse Des Anges vous propose la location de sa salle gratuitement* jusqu'à fin 2022 pour vos événements d'entreprise.

<p>PREMIÈRE PARTIE DE SOIRÉE</p> <p>Si vous êtes plus de 50, bénéficiez de notre salle de 700 m2 gratuitement* de 19h à 22h en première partie de nos soirées.</p>	<p>EN SEMAINE</p> <p>Si vous êtes plus de 100 personnes vous pourrez bénéficier gratuitement* de notre salle de 16h à 19h ou de 20h à 0h en fonction des disponibilités.</p>
---	---

Contact : Anouck Ève : 06 49 23 05 09

La danse DES ANGES
NOUVELLES AMBIANCES

www.ladansedesanges.net * Consommations au bar obligatoire contact@ladansedesanges.net

POUR VOUS, CE N'EST QU'UNE BRIOCHE POUR MOI, C'EST UN MOMENT DE DÉTENTE

www.aeim54.fr



JE SOUTIENS, JE COMMANDE MES BRIOCHES !

Petit déjeuner d'entreprise, goûter de solidarité,
commandes de vos salariés...

operationbrioches@aeim54.fr | 03.83.44.30.65



© Caramel - PMA / SWALLOTTIER

Le réseau Unapei accompagne des personnes avec un handicap intellectuel, psychique, polyhandicapées et avec autisme.

JE SOUTIENS, J'ACHÈTE UNE BRIOCHE !

L'AEIM-Adapei 54 accompagne plus de 2500 personnes vivant avec un handicap en Meurthe-et-Moselle. Cette année, les bénéficiaires de l'Opération Brioches 2022 permettront de prévenir les situations d'épuisement des familles et des personnes en situation de handicap par le financement de prestations de répit. Ainsi, ce seront des milliers d'heures de prestations de vacances et de loisirs, de soutien à domicile qui pourront être proposées aux familles. MERCI POUR EUX !

DU 3 AU 9 OCTOBRE 2022

Avec le soutien local de :



@aeim54



@aeim54



AEIM-Adapei 54

www.aeim54.fr/faire-un-don.html



Vivre ensemble est une force

Membre du réseau





FRANCHISE

Une forme d'organisation pour les réseaux d'entreprises ■

LA FRANCHISE EST UNE ALTERNATIVE POUR LES ENTREPRISES SOUHAITANT VOIR LEUR ACTIVITÉ PROSPÉRER DE MANIÈRE POSITIVE. FORTE DE SON SUCCÈS, ELLE S'IMPOSE DÉSORMAIS COMME UN LEVIER DE PERFORMANCE POUR LES STRUCTURES ADHÉRENTES. QUID SUR CE TYPE DE CONTRAT ET SON IMPACT SUR LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES.



Le réseau de franchise : un concept en perpétuelle évolution.

Le contrat de franchise est un contrat par lequel un franchiseur transfère à un franchisé un droit d'usage d'un signe distinctif (enseigne, marque, dénomination commerciale) en contrepartie d'une assistance technique et commerciale pour une durée déterminée. Ce droit d'exploitation est accordé en contrepartie d'une contribution financière directe ou indirecte (droit d'entrée, redevances, royalties, etc.). C'est grâce à ce droit concédé que le franchisé est apte à utiliser la marque ainsi que les autres droits de propriété intellectuelle prévus par le contrat de franchise. En principe, le réseau de franchises est fondé sur une coopération étroite entre des entreprises qui sont juridiquement et financièrement autonomes et indépendantes. Parmi les différents secteurs qui optent pour le contrat de franchise figurent la commercialisation des produits et services, l'immobilier, la restauration et la formation et bien d'autres. L'idée est de fédérer plusieurs commerçants indépen-

dants autour d'une enseigne précise. L'optique est de faciliter leur développement en leur permettant à la fois de se regrouper et de conserver leur autonomie.

LA FRANCHISE : UNE STRUCTURE JURIDIQUE SOUPLE ET ADÉQUATE

Dans la pratique, la franchise regroupe plusieurs types de contrats allant de la licence de marque à la transmission du savoir-faire tout en passant par l'assistance technique. La conclusion du contrat de franchise a lieu en considération de la personne du franchiseur. Ce dernier est généralement choisi pour ses compétences et ses méthodes commerciales et techniques. L'optique est de trouver les bons partenaires conservant l'identité de la franchise. En vertu de l'article L. 330-3 du Code de commerce qui reprend la loi Doubin, le franchiseur doit transmettre à

tout candidat à la franchise un document d'information précontractuel (DIP) indiquant des informations sur l'entreprise franchiseur ou le réseau des entreprises auquel elle appartient. Une durée de 20 jours est mise à la disposition des franchisés pour décider de s'engager dans un contrat d'exclusivité ou de quasi-exclusivité avec le franchiseur et son réseau de franchises.

UN MODÈLE MUTUALISÉ DE COMPÉTENCES

La liaison entre la franchise et son réseau d'entreprises porte plutôt sur des actions communes offrant des avantages à chaque membre adhérent. En optant pour un contrat de franchise, le franchiseur acquiert une réelle notoriété de ses différents points de vente. À travers cette initiative, il réalise des actions qui profiteraient à l'ensemble des membres du réseau. L'objectif est d'offrir aux franchisés une meilleure visibilité et l'ensemble des ressources nécessaires à leur développement. Par ailleurs, intégrer un réseau d'entreprises garantit à l'adhérent de jouir de nombreuses astuces permettant d'assurer le succès de son activité. Le recours à cette méthode permet au franchisé d'exploiter son entreprise en conformité avec le concept du franchiseur. En appartenant à la vie d'un réseau, le franchisé bénéficie de tout le soutien du franchiseur qui s'engage à l'accompagner, à le former et le réorienter en cas de besoin. Il doit respecter les règles fixées par le franchiseur mais aussi vendre les produits et/ou services dans le local prévu à cet effet. L'expérience des franchisés permettra aux adhérents d'éviter les anciennes erreurs commises. Pour conclure, le contrat de franchise offre une interaction positive entre le franchiseur et les franchisés. La réussite d'un tel réseau dépend de la sélection des candidats qui doivent bien respecter leurs obligations.

© Adobe Stock

SA

VOTRE ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL EN TOUTE SÉCURITÉ

Entreprendre à l'international n'est pas réservé aux grandes entreprises. De nombreuses PME/PMI se tournent vers l'exportation pour trouver de nouvelles sources de développement.

Développer une activité hors des frontières nationales, c'est aussi s'exposer à des risques nouveaux qui peuvent fragiliser ou mettre en cause la pérennité de l'entreprise.

La gestion de ces risques passe notamment par l'accompagnement d'un assureur spécialisé qui saura mettre en place les couvertures adaptées.

Bénéficiez de l'expertise d'un assureur spécialiste des risques à l'international

- **Une analyse approfondie des risques de l'entreprise :** activités, pays concernés, modes de distribution (en direct, via des distributeurs ou des implantations).
- **La rédaction d'un programme d'assurance complet adapté** à vos activités et à vos projets de développement à l'international.
- **Une analyse comparative** avec les solutions en place.
- **Un accompagnement** dans la souscription et la gestion de vos contrats d'assurance.

03 83 40 18 23

info@hinault-assurances.com
11 bis av. de Boufflers 54000 Nancy
Orias n°07013455 - Agent général



Jean-Claude Hinault
assurances