



Les Tablettes Lorraines
VOTRE HEBDOMADAIRE ÉCONOMIQUE RÉGIONAL

Dynabuy

Que des avantages.

DEVENIR
ADHÉRENT ?

>> DOSSIER SPÉCIAL >>



DOSSIER SPÉCIAL CLUBS & RÉSEAUX

CONJONCTURE

L'ÉCOSYSTÈME
TENTE
DE SE RÉINVENTER

TECH

L'ÈRE
DES COMMUNAUTÉS
VIRTUELLES

TENDANCES

L'OVALIE
AU SECOURS
DE LA COHÉSION



ACTION RÉGIONALE
POUR LE DÉVELOPPEMENT
D'ACTIVITÉS NOUVELLES

Vous dirigez une petite entreprise ou une association en Grand Est ?
Donnez-lui un élan pour la faire grandir !



WEBINAIRE

Comment sécuriser vos recrutements ?

20 octobre 2023 – 11h>12h

Inscription sur www.ardan-grandest.fr/webinaire2



La Région
GrandEst

OFFRE DE LANCEMENT

ABONNEMENT

100% NUMÉRIQUE

NOUVEAU TARIFS 2023

36€ / par an ~~72€~~



Je m'abonne
en ligne en flashant
le QR code



- + Tous les articles du site en illimité
- + Le journal numérique + (archives)
- + 100% des annonces légales
- + Espace personnalisé
- + Paiement en ligne



Les Tablettes Lorraines
VOTRE HEBDOMADAIRE ECONOMIQUE REGIONAL

UNE QUESTION ? Contactez-nous à l'adresse suivante : abonnement@tabletteslorraines.fr



ÉDITO

Vers un retour à l'essentiel... ■



Quand l'impossible devient possible ! Ce thème d'une soirée de rencontres de la section nancéienne du Centre des jeunes dirigeants annoncée le 2 octobre à l'opéra national de Lorraine à Nancy résonne aujourd'hui comme un véritable mantra pour l'écosystème entrepreneurial. Dans une conjoncture générale de plus en plus incertaine, des inquiétudes grandissantes, la recherche de solutions pour faire face à une adaptation continue est devenue la quête ultime pour bon nombre. Lieu de partage, de rencontre et

d'enrichissement personnel et professionnel (c'est du moins ainsi qu'une grande majorité se présente) les clubs et réseaux d'entrepreneurs semblent avoir une place de plus en plus importante à jouer. Reste que les règles ont changé ! Après une période de résilience certaine pendant la crise sanitaire il y a deux ans, suivie d'une phase de reconquête de légitimité, les choses aujourd'hui n'apparaissent plus réellement comme avant. L'atmosphère générale a changé pour de multiples raisons et une accélération frénétique, notamment dans les prises de décisions, semblent s'imposer. De nouveaux codes apparaissent, des aspirations nouvelles s'installent. Les responsables de cette typologie de structures se doivent de s'adapter. Les réseaux historiquement ancrés en local le savent et tentent, avec plus ou moins, de réussite de se réinventer. Avec des moyens beaucoup en deçà des machines de guerre marketing de réseaux nationaux tissant de plus en plus leur toile sur les territoires, ils semblent être entrés dans une nouvelle phase. La quête de l'adhérent demeure encore trop souvent mise en avant mais le volume ne fait pas forcément la qualité et la légitimité d'une organisation. Les entrepreneurs d'aujourd'hui, comme ceux d'hier d'ailleurs, sont à la recherche de véritables solutions pratiques à leurs problématiques du quotidien. Les grandes interrogations quasi philosophiques, souvent déployées à l'occasion de grandes rencontres, peuvent parfois lasser et surtout être jugées comme en totale déconnexion des véritables préoccupations du tissu entrepreneurial local. Un retour à l'essentiel semble s'imposer...

Emmanuel VARRIER

« Le volume ne fait pas forcément la qualité et la légitimité d'une organisation. »

Sommaire

Conjoncture : les réseaux tentent de se réinventer **10**

Christophe Schmitt, titulaire de la Chaire Entreprendre à l'Université de Lorraine : «Les réseaux sont entrés dans une logique de «glocalisation»..... **11**

Tech : les communautés virtuelles en phase de supplanter les réseaux sociaux **12**

Stratégie : comment bien choisir son réseau d'entreprises ?..... **14**

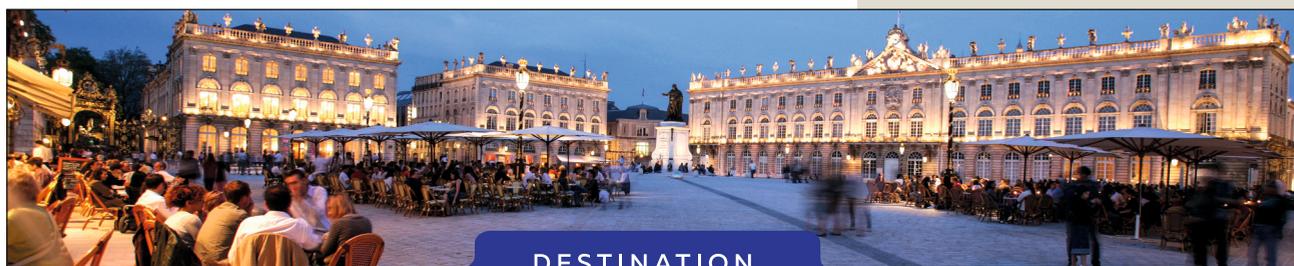
Réseaux et événementiel : un duo gagnant. **16**

Tendances : le networking pour construire son réseau professionnel..... **18**

Réseau 100 % féminin : l'ère de la (re)conquête version «girl power» entrepreneuriale **20**

Management : les valeurs de l'ovale au secours de la cohésion ?..... **22**

Tendances : le networking informel peut-il conduire à la croissance ? **24**



DESTINATION
→ **NANCY**

Place Stanislas

- Une destination responsable, à 1h30 de Paris en TGV, où tout se fait à pied
- Deux équipements complémentaires : le CENTRE DE CONGRÈS PROUVÉ et le PARC DES EXPOSITIONS
- Une équipe à votre service, le CONVENTION BUREAU pour faciliter l'organisation d'événements professionnels
- Un OFFICE DE TOURISME MÉTROPOLITAIN situé Place Stanislas pour la promotion touristique



www.destination-nancy.com

métropole
Grand Nancy



CONJONCTURE

Les réseaux tentent de se réinventer ■

AFTERWORKS, PETITS-DÉJEUNERS THÉMATIQUES, ÉVÉNEMENTIELS EN TOUS GENRES, WEBCONFÉRENCES, L'ÉCOSYSTÈME DES CLUBS ET RÉSEAUX DANS LA RÉGION APPARAÎT AVOIR RETROUVÉ UN RYTHME CLASSIQUE AVEC, POUR CERTAINS, UNE CERTAINE ADAPTATION DES FORMULES, HISTOIRE D'ÊTRE DANS L'ÈRE DU TEMPS. DERRIÈRE CETTE NORMALITÉ DE FAÇADE, LA PHASE DE RECONQUÊTE ENTAMÉE IL Y A DEUX ANS SUITE À LA CRISE SANITAIRE SEMBLE SE POURSUIVRE VOIRE S'ÉTERNISER.



À la phase de reconquête d'une certaine légitimité entamée l'an passé, l'écosystème des clubs et réseaux d'entreprises tente de mettre tout en œuvre pour réellement se réinventer.



«Depuis la fin de l'année dernière, nous enregistrons de nouvelles adhésions surtout du fait de la cooptation et du bouche-à-oreille mais les choses se font pas à pas !» C'était en avril dernier à l'occasion de l'assemblée générale d'un club d'entrepreneurs nancéiens historiquement bien ancré dans le paysage. Son président sait pertinemment que la phase de reconquête engagée à la sortie de près de deux ans de crise sanitaire est loin d'être terminée. L'artillerie lourde est sortie par certains aux moyens financiers plus importants que les autres, histoire de tenter de capter de nouveaux adhérents. «Le monde de l'entrepreneuriat est en mouvement perpétuel. Les aspirations des entrepreneurs évoluent et les modèles d'hier notamment en termes de choix des thématiques à abor-

der ne sont plus les mêmes. Après les périodes de résilience, d'adaptation, il faut aujourd'hui que les clubs et réseaux d'entrepreneurs commencent réellement à se réinventer», assure un observateur du monde académique. Se réinventer ? La question est quasi philosophique pour bon nombre de responsable de structures et d'organisation. Échange, partage, mise en commun de bonnes pratiques demeurent toujours les arguments phares mis en avant par les promoteurs de ces organisations. «L'aspect captation d'adhérents et réseautage pur et dur demeurent toujours une de nos principales priorités», confie une responsable d'un réseau d'accompagnement de créateurs d'entreprises.

APPÉTENCE POUR LA RÉSILIENCE

Les réseaux et clubs historiques présents quasiment depuis toujours continuent, vaille que vaille, cette adaptation nécessaire aux besoins réels des entrepreneurs de leur territoire. «Le climat est loin d'être propice, nous nous retrouvons souvent autour des thématiques de problématiques communes. L'exemple typique a été lors de la flambée des prix de l'énergie, des questions que l'on n'abordait pas

franchement auparavant. Aujourd'hui, il est indispensable d'offrir à nos adhérents des solutions pratico-pratiques pour qu'ils continuent au mieux leur développement, au pire pour que leur activité ne fasse pas le grand plongeon.» Les branches «réseautage» des syndicats patronaux de la région l'ont bien compris. Elles multiplient les rencontres ciblées sur des thématiques avec une forte appétence pour la notion de résilience. «Il y a des termes comme celui-ci qui font effet aujourd'hui et qui provoquent une adhésion quasi naturelle autour d'eux», explique un responsable de clubs. Le tout avec une volonté affirmée (il faut juste voir réellement dans la pratique) d'accompagnement et de soutien réel des adhérents. «Certains réseaux ont perdu en légitimité et ils continuent aujourd'hui à tenter de relancer leur dynamique. Ils tentent de changer de modèle, d'approche mais quand on y regarde bien au final, ce sont souvent les mêmes formules qui sont utilisées avec des évolutions de façade», continue un ancien membre de réseaux aujourd'hui plus tourné vers les communautés virtuelles et groupes de dialogue. L'adage, «c'est dans les vieux pots que l'on fait la meilleure soupe» aurait-il vécu ?

Emmanuel VARRIER

« L'aspect captation d'adhérents et réseautage pur et dur demeurent toujours une de nos principales priorités. »

Une responsable de réseau d'accompagnement

Des nationaux à la sauce locale ■

On dirait du local mais en fait c'est juste une stratégie nationale dupliquée sur les territoires sans prendre réellement en compte leurs spécificités ! Depuis quelques temps, plusieurs «franchises» de réseaux tentent de tisser leur toile à l'échelle locale avec plus ou moins de succès. La tendance n'est pas nouvelle et certains s'y sont déjà cassé les dents. Elle apparaît s'être accentuée après la sortie de la crise sanitaire. Dans la région, de nouveaux entrants ont gagné le paysage de l'écosystème des réseaux et clubs d'entrepreneurs. Ce maillage territorial s'apparente plus à une conquête de marchés où la concurrence entre les réseaux historiques locaux et ces nouveaux arrivés ne fait que s'accroître.



CHRISTOPHE SCHMITT, TITULAIRE DE LA CHAIRE ENTREPRENDRE À L'UNIVERSITÉ DE LORRAINE

«Les réseaux sont entrés dans une logique de «glocalisation» ■

DANS UN ÉCOSYSTÈME DES CLUBS ET RÉSEAUX OÙ LA CONCURRENCE EST TOUJOURS BIEN PRÉSENTE, L'ARRIVÉE PLUS OU MOINS MASSIVE DE FRANCHISES NATIONALES EN QUÊTE DE TERRITOIRE ENTRAÎNE INEXORABLEMENT L'APPARITION D'UNE NOUVELLE DONNE. BIENVENUE DANS L'ÈRE DE LA «GLOCALISATION» VERSION RÉSEAUX OÙ LOCAL ET GLOBAL SE DOIVENT DE COHABITER HISTOIRE D'AVANCER DE CONCERT. LE POINT AVEC CHRISTOPHE SCHMITT, TITULAIRE DE LA CHAIRE ENTREPRENDRE À L'UNIVERSITÉ DE LORRAINE ET RESPONSABLE DU PEEL (PÔLE ENTREPRENEURIAT ÉTUDIANT DE LORRAINE).



Les Tablettes Lorraines : En mouvement perpétuel, l'écosystème des clubs et réseaux d'entreprises, semble connaître une accélération de l'arrivée de franchises nationales. Une tendance de fond ?

Christophe Schmitt : Cette typologie de réseaux, que je qualifie de réseaux de position avec une stratégie de conquête basée sur un tronc commun mais devant s'adapter au local, ce n'est pas toujours facile, étaient surtout présents dans les grandes villes. Ils gagnent aujourd'hui l'ensemble des territoires. Le point positif dans cette tendance, c'est que cela confirme que l'entrepreneuriat se porte bien. Il y a un intérêt pour cette typologie de réseaux de s'étendre un peu partout histoire de toucher le plus grand nombre d'entrepreneurs.

Après la période de la Covid-19 il y a deux ans, les réseaux d'une façon générale ont dû se réinventer et surtout tenter de reconquérir une certaine légitimité avec, notamment, la mise en œuvre de nouvelles approches, et aujourd'hui ?

Bon nombre abattent aujourd'hui la carte des synergies ! La notion de réseaux de partenariat prend de plus en plus d'importance. Ils travaillent ensemble pour avoir une plus forte

cohérence et une visibilité plus importante et répondre ainsi au mieux aux aspirations de leurs membres et convaincre de nouveaux à les rejoindre. Il est aujourd'hui constructif d'abattre cette carte de la collaboration. Nous sommes entrés dans une logique de ce que je qualifie de «glocalisation». Le local et le global se rejoignent. Le fait que les gens travaillent ensemble ne peut qu'accélérer cette nécessaire adaptation à un monde de l'entrepreneuriat qui change.

Les réseaux ne peuvent plus fonctionner d'une façon isolée ?

Tout le monde peut, et doit, travailler ensemble ! Les réseaux aujourd'hui qui se parlent renforcent, ainsi, leur capacité à se réinventer. C'est un renforcement mutuel, tout le monde a à y gagner. Il faut éviter d'avoir un guichet unique comme seule porte d'entrée. Un guichet multi entrées permet d'être beaucoup plus performant tout en affichant une cohérence générale et surtout attirer différents profils. Cela ne peut que densifier et enrichir le tissu entrepreneurial. L'entrepreneuriat d'une façon générale évolue assez rapidement, dans ses pratiques, ses méthodes, ses buts, les clubs et réseaux d'entreprises ou d'entrepreneurs doivent également être dans cette lignée de changement.



© Christophe Jung-uhuision

«Les réseaux aujourd'hui qui se parlent renforcent, ainsi, leur capacité à se réinventer», assure Christophe Schmitt, titulaire de la Chaire Entreprendre à l'Université de Lorraine

Le rôle des réseaux a-t-il changé ?

Ils demeurent un élément essentiel de l'entrepreneuriat. Ils possèdent un effet levier certain pour les entrepreneurs. Certains réseaux demeurent très spécialisés ce qui peut aboutir à une notion d'entre-soi qui n'est pas forcément constructive pour l'entrepreneur. Créer et fédérer un réseau est une chose assez simple, le plus difficile est de le faire vivre. Le partage des bonnes pratiques et le travail en commun le permet.

Propos recueillis par Emmanuel VARRIER

« Les réseaux demeurent un élément essentiel de l'entrepreneuriat. Ils possèdent un effet levier certain pour les entrepreneurs. »

L'assureur qui protège votre business

Christophe VINCENT

Agent général

39 rue Charles de Foucauld - NANCY

agence.vincentnancy@axa.fr - 03 83 32 88 79

ORIAS 14 006 202





TECH

Les communautés virtuelles en phase de supplanter les réseaux sociaux ■

À L'HEURE DU DIGITAL À OUTRANCE, AUX INTERROGATIONS PLUS QUE LÉGITIMES QUE POSENT L'OMNIPRÉSENCE DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE, L'ÉCOSYSTÈME DES CLUBS ET RÉSEAUX NE PEUT ÉCHAPPER À CES ÉVOLUTIONS SOCIÉTALES VOIRE COMPORTEMENTALES. APRÈS LES RÉSEAUX SOCIAUX AUX AUDIENCES PASSIVES, BIENVENUE DANS L'ÈRE DES COMMUNAUTÉS VIRTUELLES.



Si les réseaux sociaux s'affichent comme une force certaine pour les clubs et réseaux d'entreprises, la tendance actuelle des communautés virtuelles semblent de plus en plus s'imposer.



Jamais sans ma communauté virtuelle ! Cela pourrait bien devenir le nouvel adage de l'écosystème des clubs et réseaux. Impossible aujourd'hui, ou presque, de passer à côté de la force des réseaux sociaux qui en à peine quelques années se sont tout simplement rendus indispensables. Aucune organisation, aucune structure aujourd'hui n'y échappe. Reste que ces réseaux sociaux ne rassemblent « que des audiences passives », comme l'assure un professionnel du secteur « où les personnes qui y sont présentes, ne sont en fait que de simples spectateurs tout en ayant l'impression d'être acteurs. » Et c'est sur ce point précis qu'est gentiment arri- ver sur la toile, la notion de communautés virtuelles. Ces espaces de rencontre,

d'échange, de partage d'expérience, d'entraide, d'accompagnement ou encore de BtoB voir de BtoC ne cessent de se multiplier sur Internet. « Elles sont devenus un des moyens indéniables pour une organisation, et notamment des clubs d'entrepreneurs, de développer leur crédibilité, leur notoriété, leur visibilité et de tisser des liens avec leur environnement professionnel », explique le responsable d'une agence-média spécialisée dans la communication sur le web. « Une communauté virtuelle permet d'animer, de fidéliser et d'échanger dans la durée. À la différence des réseaux sociaux classiques, ces communautés online fédèrent des membres actifs. Ils sont réellement en interaction. »

SUSCITER DES INTERACTIONS

Mais qu'est-ce réellement une communauté virtuelle ? « On peut définir une communauté virtuelle comme un collectif d'individus qui se sont rassemblés autour de points communs. Ils se rassemblent sur une plateforme digitale permettant d'accueillir un groupe sans contraintes géographiques ou horaires. » L'écosystème des clubs et réseaux apparaît donc avoir tout à gagner avec cette nouvelle arme mis à la disposition. Aujourd'hui, les clubs et les réseaux d'entrepreneurs se doivent d'exister non pas seulement physiquement mais d'une façon continue et les outils digitaux peuvent le permettre. Reste à bien les maîtriser et ne pas se

noyer dans une utilisation contre-productive (comme c'est trop souvent le cas sur certains sites de réseaux d'entrepreneurs : NDLR) « Ce que permet la communauté virtuelle. C'est avant tout un lieu d'information qui doit vivre et s'auto-entretenir. Il est nécessaire pour les créateurs de ce type d'outil de faciliter et surtout de susciter des interactions entre les membres. Il est indispensable de créer de véritables leviers d'information vers les membres. La communauté virtuelle doit rester active tout le temps. Elle doit être en perpétuel développement avec un contenu actualisé. En gros, il faut inciter les membres à revenir, à participer », explique un expert sur un site spécialisé. La recette miracle serait donc de permettre aux membres d'un réseau d'être pris en considération, d'avoir un réel sentiment d'appartenance et de voir ses spécificités individuelles prises en compte dans une démarche collective. Une démarche collective où la notion de valeurs communes se doit d'être soigneusement structurée. « C'est un peu comme dans un réseau physique, la personne qui entre dans un réseau d'entrepreneurs s'attend à retrouver à travers ce réseau, les valeurs qu'il porte », explique un chercheur en entrepreneuriat de l'Université de Lorraine. « À l'inverse, les créateurs de la communauté virtuelle se doivent être également vigilants sur les membres qu'ils accueillent. » Il apparaît donc indispensable lors de la création d'une communauté virtuelle de bien définir, et surtout clairement, les objectifs de cette communauté. Cette question de positionnement s'avère cruciale pour la réussite ou non de cette communauté virtuelle. Un peu comme un réseau physique....

Emmanuel VARRIER

« Les réseaux d'entrepreneurs se doivent d'exister d'une façon continue et les outils digitaux peuvent le permettre. »

Et demain des réseaux métavers ? ■

Réseaux sociaux hier, communautés virtuelles aujourd'hui et demain des réseaux et clubs dans le fameux univers métavers ? L'essor actuel (même si cela s'est un peu calmé) de ces univers virtuels entraîne naturellement cette interrogation. Certains assurent que l'on passerait à une autre échelle. Il ne s'agirait plus simplement de rassembler et d'interagir en ligne mais de coconstruire de nouvelles expériences dans ces espaces virtuels.

La Caisse d'Epargne Grand Est Europe lance



les trophées investir

L'AVENIR | CLIMAT ÉNERGIE
MOBILITÉ BIODIVERSITÉ

EN PARTENARIAT AVEC

Le Mensuel
éco Grand Est

5 DÉCEMBRE 2023
CENTRE PROUVÉ
NANCY

***Vous êtes une entreprise
engagée dans la transition
environnementale ?***

Déposez votre candidature sur

www.trophees-avenir.fr



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe



STRATÉGIE

Comment bien choisir son réseau d'entreprises ? ■

DE NOS JOURS, DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL EST PRIMORDIAL POUR LES ENTREPRISES. ADHÉRER À UN RÉSEAU PERMET AUX DIRIGEANTS D'ÉTABLIR DES RELATIONS MUTUELLEMENT BÉNÉFIQUES AVEC LES DIFFÉRENTS ACTEURS ÉCONOMIQUES, D'ÉLARGIR LEURS PORTEFEUILLES CLIENTS ET PAR CONSÉQUENT DÉVELOPPER DAVANTAGE LEURS ENTREPRISES. ALORS, COMMENT BIEN CHOISIR SON RÉSEAU D'AFFAIRES ?



Actuellement, les clubs d'affaires sont devenus incontournables pour le développement des entreprises.

Conscients de l'importance des réseaux professionnels, les chefs d'entreprise recourent de plus en plus à ce modèle d'organisation. Selon l'Insee, l'Institut National des Statistiques et des Études Économiques, «le réseau d'entreprises 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.» Les réseaux d'affaires ont pour objectif principal de faciliter l'échange des ressources, mais aussi d'expertises et d'opportunités commerciales, et ce, dans un cadre structuré. Ils visent également à stimuler l'innovation et également à favoriser la synergie entre les adhérents. Intégrer un réseau professionnel permet aux entreprises, non seulement de rompre leur isolement, mais également de détecter de nouvelles opportunités d'affaires, de tisser des liens avec de nouveaux partenaires, de cibler des clients potentiels et de bénéficier des expériences et du savoir-faire des adhérents. Grâce à ce type de réseaux, les entrepreneurs peuvent également faire connaître leurs produits et services et notamment augmenter la visibilité de leurs entreprises. En participant aux différents

événements, organisés par les réseaux professionnels, les enseignes développeront leur image de marque ainsi que leur cercle d'affaires sur le long terme.

UN LARGE CHOIX DE RÉSEAU

Afin d'accélérer le développement commercial et d'optimiser la performance de leurs entreprises, les dirigeants doivent se fédérer à un réseau professionnel. Il existe plusieurs types de réseaux ayant des objectifs différents, d'où la nécessité pour les chefs d'entreprise, d'intégrer celui qui correspond le plus à leurs objectifs, mais aussi à leurs besoins et leurs aspirations. Parmi ces réseaux on cite, ceux dédiés aux jeunes entrepreneurs et à l'innovation, entre autres le Centre des Jeunes Dirigeants d'Entreprise (CJD), Le Comité Richelieu et Mooujee. Les porteurs de projets, souhaitant se lancer à leur propre compte, peuvent rejoindre les réseaux orientés accompagnement à la création d'entreprise dont, France Active, Initiative France, Réseau Entreprendre, le Hub de Bpifrance, Eura Technologies, ainsi que le réseau associatif BGE. En revanche, les chefs d'entreprise déjà existant peuvent intégrer les clubs d'affaires,

ayant pour mission d'aider les entrepreneurs à développer leur business tels que Business Network International France (BNI), Association Progrès du Management (APM), Esprits d'Entreprise ou encore Croissance plus. Il existe également des réseaux d'affaires réservés uniquement aux femmes, comme Action'elles et Femmes Chefs d'Entreprise (FCE). Les dirigeants ont également la possibilité de s'orienter vers les réseaux sociaux ou même les plateformes d'échanges interentreprises des Chambres de Commerce et de l'Industrie comme Ecobiz. Les Chambres de Métiers et de l'Artisanat, les Chambres d'Agriculture, les Civam, les pépinières d'entreprises, les associations professionnelles et les Chambres de Commerce et de l'Industrie s'ajoutent à la liste. En ce qui concerne les professions libérales, les entrepreneurs doivent solliciter l'Unapl et l'Oriff PI.

En fonction du réseau professionnel choisi, les entreprises peuvent bénéficier des formations, des conventions d'affaires, des conseils et de l'expérience des adhérents et également d'un accès à l'annuaire de l'ensemble des membres. Elles peuvent également participer à des petits déjeuners débats, des visites d'entreprises, des afterworks, etc.

MH

SYNDICAT PATRONAL

Quels sont ses engagements et actions ?

PORTE-PAROLE DE TOUTES LES ENTREPRISES, LE MOUVEMENT DES ENTREPRISES DE FRANCE EST L'INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ DES DÉCIDEURS ET DES POUVOIRS PUBLICS.

LE MOUVEMENT DES ENTREPRISES DE FRANCE

Le MEDEF défend les intérêts des entreprises et des entrepreneurs dans toutes les instances économiques et sociales au niveau local, régional et national. Il fait ainsi valoir le point de vue de l'entreprise afin d'améliorer son environnement.

Aujourd'hui, le MEDEF représente 97 Fédérations Professionnelles, 119 Organisations Territoriales, dont 97 MEDEF Territoriaux, 13 Régionaux et 9 d'Outre-mer.

Sa représentativité majoritaire l'autorisant à négocier au nom de toutes les entreprises avec les partenaires sociaux, le Mouvement des Entreprises de France conduit l'essentiel des négociations interprofessionnelles.

Il dialogue également avec tous les acteurs de la société civile (ONG, jeunes, enseignants, élus locaux, sportifs, magistrats...) pour mieux faire connaître et partager les enjeux de l'économie et de l'entreprise.

En partenariat avec Stratexio, le MEDEF accompagne et forme localement les dirigeants de TPE/PME dans leur développement à l'international. Il renforce également le réseau entre les exportateurs du département. Enfin, le MEDEF est à l'initiative du club "Les Entreprises S'Engagent" qui est la communauté française des entreprises engagées pour une société inclusive et un monde durable.

LE MEDEF DE MEURTHE-ET-MOSELLE

Agissant pour l'intérêt des entreprises de notre territoire, le MEDEF 54 a plusieurs missions. Il accompagne les dirigeants dans tous les domaines touchant à la vie et au développement de leur entreprise. Ainsi, il communique et assure la promotion et l'esprit "entrepreneur" en plaçant l'entreprise au cœur de la société. Il informe et favorise également le dialogue permanent entre



Credit : L'Œil Créatif - Soirée d'été - Juin 2023

les chefs d'entreprise en développant leur réseau, tout au long de l'année, lors de rencontres telles que des petits-déjeuners débats, afterworks, rencontres conviviales, conférences prestigieuses.

Le MEDEF 54 représente 1500 entreprises adhérentes dont 90% de TPE et PME et plus de 60 000 Salariés, ainsi que 10 Fédérations Professionnelles.

LES SERVICES DU MEDEF 54

En tant qu'adhérent, vous pourrez bénéficier de nombreux avantages. En effet, un panel de services y est proposé, passant d'un conseil juridique à un accompagnement social, des prestations de formations, une assurance perte d'emploi du dirigeant, un abonnement aux Tablettes Lorraines, un contrôle médical "Securex", un accès à des notes de synthèse thématiques. Enfin, il rassemble des entreprises de toutes tailles et tous secteurs d'activité en développant des clubs thématiques d'adhérents et des comités territoriaux.

LES CLUBS THÉMATIQUES ET LES COMITÉS TERRITORIAUX

Ils élaborent les prises de position et les actions du MEDEF 54 sur des sujets spécifiques qui impactent l'économie et les entreprises du département. Actuellement, il anime 7 clubs: RH, Santé, Numérique, Innovation, Environnement, Financement, Distribution, et 2 comités :

Lunévillois et Pays-Haut. Vous souhaitez vous engager, mieux profiter du réseau et participer concrètement aux actions du MEDEF 54 ? Vous voulez contribuer à faire bouger les lignes, interpeler le MEDEF National, intégrer une "Task Force" sur un ou plusieurs thèmes qui vous intéressent ? Rejoignez nous !

LES MANDATS :

Avec ses 200 mandats, le MEDEF de Meurthe-et-Moselle permet le dialogue entre les 3 niveaux national, régional et local, avec les meilleurs interlocuteurs des institutions paritaires, participe à la vie économique du territoire et porte la voix de l'entreprise dans 50 organismes paritaires et tripartites territoriaux. Les mandataires ont pour missions d'assurer la défense des intérêts communs des entreprises, diffuser et défendre les axes et positions du MEDEF, partager les valeurs du réseau et s'engager pour créer un environnement favorable au développement des entreprises. Vous souhaitez vous investir dans un mandat ? Contactez nous !

Téléphone : 03.83.95.65.30

Email : iarcediano@medef54.Fr



RÉSEAUX ET ÉVÉNEMENTIEL

Un duo gagnant ■

ACTUELLEMENT, INTÉGRER UN RÉSEAU EST ESSENTIEL CAR IL PERMET DE FAIRE DES ÉCHANGES D'EXPÉRIENCES ET DE PRENDRE LES DÉCISIONS ADÉQUATES. POUR SE DÉVELOPPER, LES RÉSEAUX MISENT, ENTRE AUTRES, SUR L'ÉVÉNEMENTIEL POUR COMMUNIQUER, CRÉER DU LIEN ET ATTIRER DE NOUVEAUX ADHÉRENTS. LES CLUBS ET RÉSEAUX JOUENT À FOND LA CARTE DE L'ÉVÉNEMENTIEL, LES QUESTIONS QUI SE POSENT AUJOURD'HUI SONT : QUELLE EST SA VALEUR AJOUTÉE ? COMMENT PEUT-ON ENVISAGER DE NOUVEAUX ÉVÉNEMENTS ?



© Adobe Stock

L'événementiel est un levier de communication incontournable pour la majorité des réseaux.

Construire un réseau professionnel solide peut être difficile, particulièrement pour les structures qui viennent d'être créées. L'organisation des événements constitue une bonne stratégie pour développer des relations et réunir des personnes d'horizons et professions similaires. Les réseaux organisent également des événements pour partager des connaissances et des informations sur leur secteur et attirer de nouveaux adhérents.

L'ÉVÉNEMENTIEL AU SERVICE DES RÉSEAUX

Grâce à ces événements, les participants ont aussi l'opportunité d'élargir leur réseau et de bénéficier des expériences d'apprentissage des autres. Par exemple, les associations et les chambres de commerce organisent des rencontres, des réunions de petit-déjeuner, ainsi que des soirées. La place de l'événementiel est incontournable dans la stra-

tégie de communication des réseaux. Il vise à accroître la notoriété des structures participantes et à attirer de nouveaux adhérents vers le réseau. Elle offre également une occasion unique pour le réseau de transmettre ses valeurs ainsi que sa vision. Pendant ces rendez-vous, les participants pourront rencontrer des partenaires potentiels, des clients ainsi que des fournisseurs. Pour promouvoir ces événements, les réseaux doivent tirer profit des outils de communication essentiels, tels que LinkedIn, Facebook, et Instagram.

LES TYPES D'ÉVÉNEMENTS

Il existe différents types d'événements que les réseaux peuvent organiser. On citera notamment les conférences, les séminaires, les ateliers, les tables rondes, les soirées ainsi que les salons. Ce sont des événements qui rassemblent

des acteurs du réseau autour d'un thème ou d'un secteur. Ils permettent de découvrir les tendances, les innovations et les nouveautés du réseau. En ce qui concerne les soirées, elles offrent une excellente occasion pour les professionnels de partager des idées et d'avoir des conversations significatives. Ces événements donnent aux participants la possibilité de rester informés des actualités du réseau mais également d'entrer en contact avec des professionnels expérimentés.

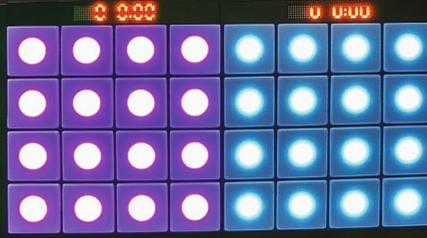
COMMENT ORGANISER UN ÉVÉNEMENT RÉUSSI ?

Pour organiser un événement réussi, le réseau doit connaître tout d'abord les dernières tendances en matière d'événements tout en s'adaptant aux besoins et aux objectifs de ses adhérents. Alliant connaissance des tendances et souhaits réels des adhérents, il peut organiser un événement personnalisé avec des animations culturelles et sportives. De l'accueil à la clôture, la manifestation doit être unique et mémorable. Pour cela, le réseau doit bien travailler l'espace. Il est important de créer des espaces d'échanges conviviaux et professionnels et de miser sur les animations. De plus, mettre en place des technologies nouvelles et des approches hors cadres contribuera au succès de l'événement. Pour se distinguer, il est également important de rechercher en permanence de nouvelles idées d'événements. D'après l'étude de L'événement Association, 52 % des clients opteront pour l'hybridation des événements pour les mois à venir. En revanche, 42 % privilégient le présentiel et seulement 6 % préfèrent le tout digital. Choisir les événements hybrides apporte de la souplesse et de la flexibilité, non seulement aux organisateurs, mais également aux adhérents. En somme, l'événementiel est indispensable pour le développement des réseaux.

SM

NOUVEAU MUR DIGITAL GAMING

Unique et exceptionnel, en exclusivité !



Événementiel
Premium
agence7com.com
06 50 68 77 97

ZE-WALL.COM

ZE WALL

By 7COM

SPORTS & SPECIAL JEUX OLYMPIQUES



SPORT SANTÉ - DIVERTISSEMENT

PRÉVENTION ALCOOL & STUPEFIANTS - JOURNÉE SÉCURITÉ

PLUS DE 40 ANIMATIONS POSSIBLES



ZE WALL

By 7COM

SPÉCIAL "TEAM BUILDING"

Pour des sessions de jeux uniques et de la cohésion d'équipe incroyable ! Mur Digital interactif

Plus de 40 Animations possible avec un seul Mur !



Aux portes des JO DE PARIS

Organisez votre événement Olympisme 2024 !





TENDANCES

Le networking pour construire son réseau professionnel ■

LE NETWORKING, APPELÉ AUSSI RÉSEAUTAGE EST UN OUTIL EMPLOYÉ POUR RECHERCHER UN NOUVEL EMPLOI, TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS, DÉCOUVRIR DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS OU ENCORE DONNER DE LA VISIBILITÉ À UNE ENTREPRISE. C'EST AUSSI UN MOYEN EFFICACE POUR DÉVELOPPER SA CARRIÈRE ET RENFORCER SES RELATIONS AVEC DES CADRES OU DES CHEFS D'ENTREPRISE.



Avec l'évolution des sociétés, le networking se présente aujourd'hui sous différentes formes comme le prouvent les chiffres suivants : 76 % des personnes interrogées sur LinkedIn confirment la nécessité de découvrir de nouvelles personnes pour développer leur carrière. En 2020, lors de la période de confinement, 6,3 millions de personnes ont participé à des événements virtuels de networking sur LinkedIn. Et 66 % des cadres en France pensent qu'il est indispensable de rejoindre un réseau professionnel pour réussir.

LES AVANTAGES DU RÉSEAUTAGE

Le networking est défini comme un moyen permettant de créer et de développer un réseau de relations sur le long terme, dans le but d'échanger des connaissances et des services ou partager des intérêts professionnels communs avec les membres du réseau. Il accorde aux professionnels, salariés ou dirigeants d'entreprises de développer leurs activités professionnelles, d'élargir leur cercle d'influence et de découvrir les

dernières actualités dans leurs domaines d'activité. Le networking permet d'accroître sa visibilité, d'améliorer sa réputation et de saisir de nouvelles opportunités telles que les offres de travail, les partenariats, les demandes de service ou de produits.

COMMENT RÉUSSIR DANS LE NETWORKING ?

Pour mettre en place un réseautage efficace, il s'avère primordial de cibler les événements intéressants, qui doivent être en lien avec son secteur d'activité, auxquels des fournisseurs, des clients et des collègues peuvent assister. Apporter ses cartes de visite et les distribuer lors de l'événement en question reste aussi une démarche utile pour échanger à nouveau avec les personnes rencontrées dans l'événement. Il est aussi indispensable de préparer soigneusement sa présentation pour marquer son interlocuteur, de confisquer le temps de parole contre-productif et de partager le temps de parole avec son interlocuteur. Préparer quelques questions à l'avance et mentionner les prestations

proposées semble cruciales pour favoriser l'échange avec ses interlocuteurs et mieux comprendre leurs besoins.

LE NETWORKING EN LIGNE

Le networking en ligne permet de construire rapidement un réseau à condition de définir une stratégie pertinente. Pour cela, il faut établir une liste des critères pour identifier les personnes qui correspondent le plus à la communauté ciblée. Pour networker efficacement en ligne, il faut définir par exemple le nombre de personnes à contacter et les entretiens à réaliser par jour, lancer régulièrement des discussions, partager des informations, créer des sondages ou encore préparer un planning éditorial pour inscrire les sujets à traiter et envisager une date de publication.

BUSINESS NETWORKING, POUR FAIRE ÉVOLUER SON ENTREPRISE

Le réseautage d'affaires ou d'entreprise, nommé en anglais «business networking», fait appel à la rencontre avec des dirigeants d'entreprise, de fournisseurs potentiels ou de professionnels dans son domaine d'activité. Il renforce les liens avec des experts, des clients potentiels, ou même des concurrents et aide à identifier des opportunités de partenariats. Le business networking se manifeste sous forme d'événement de réseautage, de déjeuner d'affaires ou de travail local. Ces événements offrent une plateforme de rencontre et d'échanges entre les hommes d'affaires et les entrepreneurs locaux pour discuter autour de nouveaux concepts et de méthodes liés à un thème particulier. Le réseautage d'affaires présente de multiples avantages comme par exemple l'amélioration de sa visibilité, la découverte des dernières tendances et des technologies de son secteur d'activité, la résolution des problèmes grâce à l'aide de nouveau contact ou des mentors et le partage de l'expérience et des points de vue avec d'autres personnes.

JM



PUBLIREPORTAGE

Cultivez la différence ■

BIEN PLUS QU'UN SIMPLE RÉSEAU D'AFFAIRES, BNI EST LEADER DANS LE MARKETING DE BOUCHE À OREILLE. SON MAILLAGE NATIONAL ET INTERNATIONAL LE POSITIONNE COMME UN CATALYSEUR DE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE.

39 ans à l'international, 19 ans en France, 10 ans en Lorraine, BNI compte aujourd'hui 20 000 membres en France, plus de 350 en Lorraine et au Luxembourg. « En 10 ans, la cartographie des réseaux a complètement changé. Le réseautage est devenu l'outil incontournable pour booster ses ventes et étendre son carnet d'adresses. Aujourd'hui, l'offre se décline sous de multiples facettes. L'idée étant que chaque entrepreneur trouve le réseau dans lequel il s'épanouisse au mieux », introduit Véronique Millet, directrice régionale BNI Lorraine/Luxembourg.

UN CHOIX STRATÉGIQUE

On associe souvent BNI à une méthode déployée chaque semaine dans les groupes. Cette exigence de la méthode, associée à la récurrence des rendez-vous sont deux points de réussite. « De toute évidence, sans engagement, le résultat n'est pas au rendez-vous. Mais avant de s'engager à vivre cette aventure de façon pleine et en entière, la vraie question à se poser est : quelle est ma stratégie commerciale ? Quels prospects je souhaite rencontrer ? Quelle chiffre d'affaires j'ai pour objectif de réaliser pendant l'année ?.. » Cette série de questions correspond aux fondations. Ce questionnement est fondamental pour ensuite se mettre en action : passer les bons messages à son équipe de commerciaux, susciter l'envie, rencon-



trer de futurs prospects qualifiés. L'adhésion à un groupe BNI est un vrai choix. La

Vous vous questionnez sur l'intérêt d'intégrer un groupe dans votre région. Vous souhaitez en savoir plus sur les éléments de réussite ? Vous aimeriez initier la création d'un groupe sur Metz, en Meuse ou 100% Online, participez à la prochaine réunion d'information organisée, mardi 10 octobre, de 12h30 à 13h45. Nous pourrions répondre à vos questions et vous guider vers le groupe de votre choix ou vous conseiller pour initier votre groupe.

mutualisation des objectifs individuels guidera les membres vers une réussite collective. Et ce collectif se décline dans un groupe, dans une région, mais aussi au delà de nos frontières. Chaque membre devient acteur de sa réussite.

LA VRAIE VIE BNI

Les réunions BNI ne représentent que 10 % à 25% de la réussite. Car la vraie vie BNI se passe en dehors du point commercial hebdomadaire. « Les relations que chacun va développer avec les membres sont fondamentales. Le temps est le plus bel allié. Très vite, la confiance s'installe et l'envie de recommander ou d'être recommandé grandit ».

. Rejoignez un groupe

. Initiez un groupe en Meuse, sur Metz ou 100% ONLINE

. Devenez directeur consultant

BNI
LORRAINE

Découvrez. Questionnez. Rejoignez.

Participez à un réunion de présentation



SCAN ME

Mardi 10 octobre 2013, de 12h30 à 13h45

<https://bit.ly/BNIDECOUCVERTE>

Visitez un groupe lorrain : bnifrance.fr



RÉSEAUX 100 % FÉMININ

L'ère de la (re)conquête version «girl power» entrepreneuriale ■

LE CLUB EAF DE LA CPME DE MEURTHE-ET-MOSELLE QUI ORGANISE UNE SOIRÉE SUR LA CONDITION FÉMININE, LE RÉSEAU NATIONAL BOUGE TA BOÎTE 100 % FÉMININ QUI S'INSTALLE À NANCY ET À METZ OU ENCORE LA SECTION VOSGIENNE DE LA CPME QUI ABAT LA CARTE DU TROPHÉE DE L'ENTREPRENEURIAT, LES RÉSEAUX FÉMININS SEMBLENT MONTER EN PUISSANCE EN LORRAINE. UNE TENDANCE DE FOND ?



Début juin en fin d'après-midi à l'extérieur d'un restaurant vaudopérien, une centaine femmes, cheffes d'entreprise, dirigeantes, manageuses ou simples collaboratrices, se retrouvent à l'initiative du récent réseau 100 % féminin, Bouge ta boîte arrivé sur Nancy en novembre de l'année dernière et qui vient tout juste de s'installer dans la région de Metz. Cinq autres réseaux féminins sont également présents (Est'elles Executive, le collectif des femmes et entrepreneuses du Grand Est, Femmes des Territoires, l'association Elles bougent et le Collectif des fées). Une union sacrée version réseau féminin le temps d'un afterwork et une synergie de moyens et de compétences toutes féminines. Objectif : faire connaître ces réseaux et renforcer leur poids dans l'écosystème entrepreneurial local. «Il y a une attente de la part des femmes au niveau des réseaux d'affaires. Elles souhaitent démystifier la notion de business. Faire des affaires mais d'une façon différente. Nos réseaux sont pensés par et pour les cheffes d'entreprise pour s'entourer, développer son CA et étoffer sa stratégie tout en s'appuyant sur la puissance du collectif.» Ophélie Brançon, est co-organisatrice de l'événement et pilote de Bouge ta Boîte sur Nancy. Cette agente générale d'assurance pointe du doigt un sentiment, quasi général, que la gente féminine apparaît toujours véhiculer (sans réellement l'avouer) au niveau de l'écosystème entrepreneurial et des affaires, celui d'une réelle reconnaissance. Quand on parle de femmes cheffes d'entreprise, les stéréotypes ont la vie dure et au cœur même de certains de ces réseaux. Briser le plafond de verre, manque de confiance, inégalités de perception voire même de quasi-discrimination, apparaissent encore trop souvent des sujets mis en avant au cœur de cette typologie de réseaux. «Notre objectif est d'accompagner les dirigeantes, de promouvoir l'entrepreneuriat au féminin, de changer les mentalités, de défendre les droits et l'intérêt des femmes cheffes d'entreprise d'une façon générale»,



Les réseaux 100 % féminins se multiplient notamment dans la région avec l'arrivée de nouvelles structures aux aspirations un peu différentes des réseaux historiques mais avec le même ADN.

assuraient il y a un peu plus d'un an Doris Thiriot et Stéphanie Lorraine, coprésidentes de la commission EAF (Entrepreneuriat au féminin) de la CPME de Meurthe-et-Moselle.

LES «VIEUX» COMBATS TOUJOURS PRÉSENTS

Changer les mentalités, les choses apparaissent être encore là et les «vieux» combats d'hier semblent toujours être d'actualité. Un paradoxe de taille, pour certains, aujourd'hui où les effets des différents mouvements de libération de la parole des femmes (à l'image du mouvement #MeToo) ont été plus que palpables (et surtout nécessaires). «Il est vrai que dans les réseaux féminins, même si les thèmes de l'inégalité, de la discrimination ou encore du manque de confiance et de considération ne sont pas explicitement nommés, ils demeurent toujours sous-jacents et certaines femmes, cheffes d'entreprise ou non, ne se retrouvent pas réellement dans ces discours. Elles ont confiance en elles, se sentent aussi

légitimes qu'un homme et ne voient pas pourquoi on continue à se concentrer uniquement sur ces sujets. C'est presque contre-productif», assure un observateur du monde des réseaux. «Ma vie d'entrepreneuse, je l'ai bâtie avec mon nom de jeune fille. Et il faut parfois insister. Il n'est pas rare de voir encore certains financeurs demander la profession du conjoint et construire le dossier avec le nom du mari.» Des exemples de témoignages comme celui-ci sont encore bien présents. Un autre temps ? Pas si sûr. Dans les chiffres, 45 % des nouvelles entreprises individuelles l'an passé ont été créées par des femmes (source : Insee), soit deux points de plus qu'en 2021. Reste que plus souvent que les hommes, les femmes créent des entreprises de subsistance. Sur le long terme, bon nombre s'autolimitent et restreignent leur développement. Selon les chiffres de Bpifrance, 12 % de femmes dirigent aujourd'hui une PME ou ETI. La route semble être encore longue. Face à cet état de fait certain, les réseaux 100 % féminins apparaissent se renforcer et étendre leur champ d'action. Histoire que la question du genre disparaisse réellement un jour. Il serait peut-être temps, mais attention de ne pas tomber dans l'excès inverse version girl power entrepreneuriale.

«**Quand on parle de femmes cheffes d'entreprise, les stéréotypes ont la vie dure même au sein des réseaux 100 % féminins.**»

Emmanuel VARRIER



~~UN RÉSEAU~~

UNE ORGANISATION
PATRONALE !

✓ NOS MISSIONS

- **Défendre et représenter** les TPE-PME de Meurthe et Moselle.
- Vous faire bénéficier **d'interlocuteurs adaptés** pour vous conseiller et vous représenter dans les chambres consulaires, tribunaux de commerce, conseils de prud'hommes...



FAIRE ENTENDRE
SA VOIX



SORTIR DE
VOTRE ISOLEMENT



BÉNÉFICIER
D'OUTILS ADAPTÉS



MANAGEMENT

Les valeurs de l'ovalie au secours de la cohésion ? ■

LA COUPE DU MONDE DE RUGBY BAT SON PLEIN DANS L'HEXAGONE JUSQU'À LA FIN DU MOIS D'OCTOBRE ! L'OCCASION POUR L'ÉCOSYSTÈME DES CLUBS ET RÉSEAUX D'ENTREPRISES DE SAISIR LA BALLE AU BOND HISTOIRE DE FÉDÉRER ENCORE UN PEU PLUS AUTOUR DES VALEURS DE L'OVALIE. ATTENTION À LA RÉCUPÉRATION !



Avec l'actuelle coupe du monde de rugby en France, les valeurs de l'ovalie sont mises en avant. Fédératrices par excellence, l'écosystème des clubs et réseaux a encore un petit mois pour s'en emparer.

Les valeurs du sport et celles de l'entreprise ont toujours fait bon ménage et peut être même encore plus avec celles du monde de l'ovalie. D'après certaines enquêtes, 77 % des collaborateurs d'entreprises estiment que le rugby incarne mieux les valeurs d'entreprise que le football (surtout maintenant). C'est dire que la coupe du monde de rugby qui bat son plein jusqu'au 28 octobre dans l'Hexagone est un événement à ne pas manquer en termes de cohésion d'équipes, de sentiment d'appartenance, de construction d'esprit collectif. Tout ce qu'un réseau a besoin. « Cette coupe du monde de rugby est l'occasion d'insuffler un véritable esprit lorrain du rugby depuis l'agglomération nancéienne », n'hésite pas à lancer Laurent Pasquier, le président de la société vandopérienne Arketeam mais surtout président du Cos Villers-Rugby. À l'occasion du match d'ouverture, début septembre, du XV tricolore face aux All Blacks (remporté par les Bleus 27-13, on n'est pas chauvin, non, non...), plusieurs rencontres et manifesta-

tions au cœur des entreprises de la région ont d'ailleurs été organisées, histoire de tirer profit de cet engouement quasi général autour d'une équipe de France qui ira sûrement loin dans la compétition. Rien de tel qu'un bon match pour insuffler un vent fraternel et un esprit d'appartenance, du moins pour celles et ceux qui y sont réceptifs, sans parler de la troisième mi-temps où là le rapprochement atteint, parfois voire souvent, son apogée. Le rugby et le sport en général, au secours du management d'entreprise ? La question ne se pose plus et elle est d'ailleurs l'intitulé, sous différentes variantes, de bon nombre de tables rondes et autres soirées débats organisées au sein de l'écosystème entrepreneurial. Ce 28 septembre, à Laxou, Harmonie Mutuelle abat cette carte avec aujourd'hui ce sacro-saint thème : « Le sport en entreprise : vecteur de performance ! » D'après le dernier baromètre du sport en entreprise, 75 % des salariés considèrent que le sport en entreprise améliore les performances au travail. La chose est aujourd'hui bien connue car répétée de façon récurrente, dommage si vous n'avez pas un cerveau de sportif.

VALEURS COLLECTIVES ET MORALES

« Notre activité physique s'est largement dégradée au fil des années, et encore plus depuis la mise en place du télétravail. Les salariés peuvent être assis à leur poste de travail près de sept heures ou plus, sans

compter les heures de transport. Or la pratique d'un sport est essentielle pour entretenir sa santé, elle peut même améliorer nos performances au travail », assure Stéphane Diagana, double champion du monde d'athlétisme et ambassadeur sport-santé d'Harmonie Mutuelle qui interviendra à l'occasion de cette table ronde. Exemple typique de cette omniprésence du sport comme valeur dans l'entreprise. Avec l'ovalie et la coupe du monde de rugby, il apparaît certain que l'on monte encore d'un cran. « Le rugby est conçu pour plonger les joueurs dans une adversité maximale. Ce sport porte des valeurs collectives et morales prisées dans une économie en pleine mutation », explique un spécialiste du coaching en entreprise. Du collectif à l'état brut et pur, « mais un collectif qui fait face à tout, il est valorisé autant dans la victoire que dans l'échec. » Du respect aussi bien pour l'adversaire, les décisions de l'arbitre, des co-équipiers et de l'entraîneur. De la solidarité et du partage sur fond d'humilité. « Dans le rugby, les compétences et valeurs individuelles sont mises au service du collectif. Naturellement, il y a une recherche de performance mais l'important se sont ces valeurs », continue Laurent Pasquier. Des discours fédérateurs que les différents clubs et réseaux d'entreprises de la région vont, sans aucun doute, s'approprier pendant encore quelques semaines. Et peut-être, pour certains, par la suite, transformer l'essai, du moins on l'espère...

Emmanuel VARRIER

« Le rugby porte des valeurs collectives et morales prisées dans une économie en pleine mutation. » »

La tête vers les JO 2024... ■

L'actuelle coupe du monde de rugby n'est qu'un entraînement en termes de cohésion d'équipes et autres tentatives de fédération autour d'une cause commune. Les futurs Jeux Olympiques de Paris en 2024 (du 26 juillet au 11 août) et paralympiques (du 28 août au 8 septembre) sont déjà dans toutes les têtes histoire de saisir de ces événements sportifs pour tenter d'insuffler cet esprit JO dans l'entreprise. Le compte à rebours vient juste de commencer que déjà les initiatives se multiplient. Montée en puissance assurée dans les prochains mois...



**Mieux se connaître,
pour mieux se recommander.**

**Rejoignez nos nouveaux clubs
de Pont-à-Mousson
et Saint-Dié-des-Vosges !**



TENDANCES

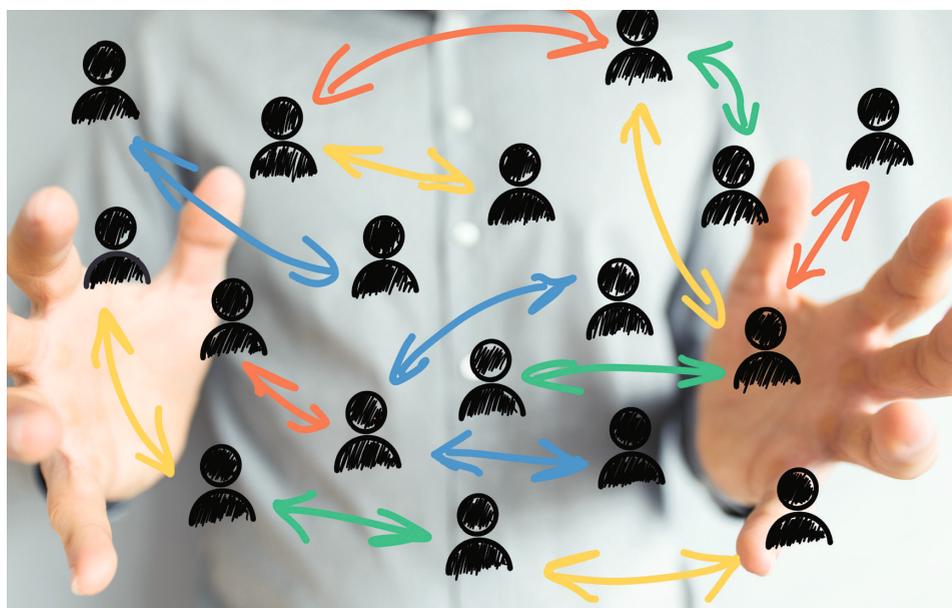
Le networking informel peut-il conduire à la croissance ? ■

LES GROUPEMENTS PROFESSIONNELS CONSTITUENT UN LEVIER DE RÉUSSITE CRUCIAL POUR LES ENTREPRENEURS. TOUTEFOIS, LES DISPOSITIFS DE NETWORKING NE BÉNÉFICIENT PAS TOUS D'UNE IMAGE POSITIVE. REPRÉSENTANT UNE NOUVELLE FORME D'ORGANISATION, LES RÉSEAUX INFORMELS PASSENT AUJOURD'HUI À LA VITESSE SUPÉRIEURE AVEC LEURS ASPECTS AUSSI BIEN POSITIFS QUE NÉGATIFS.

Contrairement aux réseaux d'entreprises caractérisés habituellement par le formalisme, les groupements informels se créent globalement de manière spontanée et non structurée, en dehors des procédures officielles. Ils répondent à des besoins de prise de contact ou de développement local ou international notamment la lutte contre l'isolement, le partage d'expériences et la mutualisation des coûts. Les réseaux ouverts font partie des tendances évidentes qui s'imposent aux professionnels tous les jours. Ils sont désormais essentiels pour s'adapter à un monde en pleine mutation et garantir une certaine sécurité économique. L'entrepreneur peut en profiter pour nouer et entretenir des alliances profitables visant à mieux connaître son écosystème et à accentuer son expertise et son savoir-faire. Ce dispositif peut être une alternative extrêmement précieuse à l'inexistence et au sous-développement de structures plus formelles.

QUEL INTÉRÊT DE SE FÉDÉRER À UN GROUPEMENT INFORMEL ?

Les réseaux informels interviennent naturellement entre des individus partageant les mêmes valeurs ou centres d'intérêt. Ils incluent notamment le cercle social proche y compris les amis ou la famille. À titre d'exemple, lorsque quelqu'un aide un membre de sa famille à décrocher un stage ou un emploi, on parle ici d'un réseau informel. Ces canaux permettent entre autres de mettre en place une stratégie de cooptation qui permet l'accès à un marché caché de l'emploi ne faisant pas l'objet d'annonces diffusées au sens large. Contrairement au recrutement classique, celle-ci s'appuie sur un échange de faveurs réciproque. De même, si vous faites appel à une connaissance pour faire progresser un dossier ou à votre voisin, exerçant en tant que comptable, pour vous aider dans la création de



Savoir exploiter efficacement les réseaux informels représente un avantage colossal pour le chef d'entreprise.

vos entreprise, là encore une fois vous avez recours à un réseau informel. Basée sur une entente collective et morale, ces maillages relationnels poursuivent des objectifs d'entraide et de solidarité à travers des moyens multiples et s'étendent en dehors des quatre murs du bureau. Ils peuvent se former lors d'une campagne de marketing, un tournoi de golf, d'un dîner de club social ou encore au sein d'une salle de sport.

MISER SUR LA COMPLÉMENTARITÉ

Quoiqu'ils puissent apporter des valeurs communautaires et relationnelles appréciables et créer des filets de sécurité pour les dirigeants, les réseaux «anarchiques» ne bénéficient pas toujours d'une image positive. Appartenir à un groupement ne signifie pas toujours savoir l'utiliser comme il se doit pour en faire un outil de performance efficace. En effet, fréquenter des réseaux informels s'avère cacher des effets négatifs pouvant perturber le fonctionnement du groupe et l'éloigner

des objectifs fixés. Certains membres peuvent essayer d'imposer leurs propres règles ou troubler la transmission de certaines informations, conduisant ainsi à une rupture des liens communautaires. En tant que moyen de développement, les groupements informels doivent être appréhendés dans le cadre de leurs limites. Ainsi, pour que ce genre de réseau profite à tous, il est impératif de s'appuyer sur une information valide et fondée, protéger sa crédibilité et être toujours attentif à distinguer entre influence et manipulation. Il est aussi indispensable de préserver la confidentialité des informations communiquées de façon informelle afin de préserver la confiance établie. Pour bénéficier de leur flexibilité et leur fort ancrage social, il faut veiller à diversifier les options de réseautage. Combinés à d'autres dispositifs plus formels, les réseaux informels offrent une mutualisation des compétences et permettent aux entrepreneurs d'optimiser leur croissance tout en conservant leur crédibilité.

AB

DEVENEZ MEMBRE DE RÉSEAU ENTREPRENDRE LORRAINE

PLUS 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 coeur de cette association. J'encourage les entrepreneurs de mon entourage à nous rejoindre !

Enrik LAFONTAINE - Ambassadeur



PARTAGEZ VOTRE PASSION D'ENTREPRENDRE

En étant dans l'action et l'échange.



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...)



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

TÉLÉCHARGEZ VITE NOTRE APPLICATION

ET ACCÉDEZ À TOUTES SES FONCTIONNALITÉS

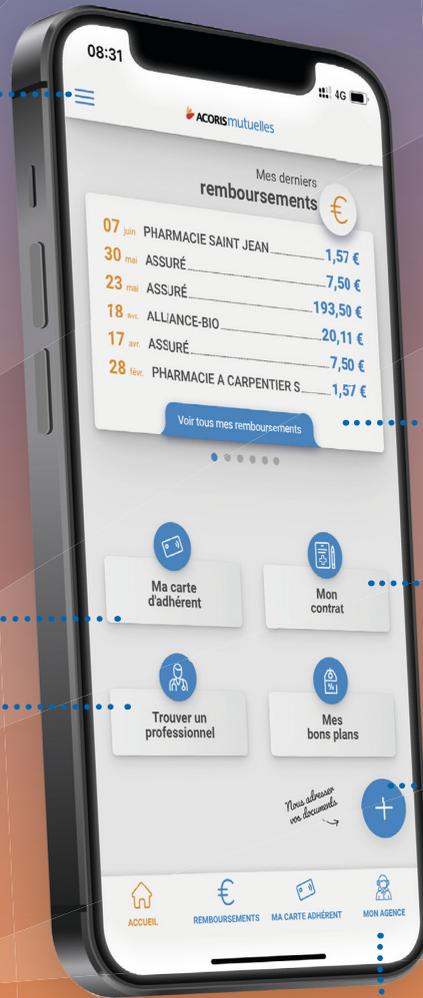
Nous contacter



Accéder à votre
carte de Tiers payant
dématérialisée



Géolocaliser les
professionnels de santé



Consulter vos
remboursements
et télécharger vos
décomptes



Accéder à
vos données
personnelles



Transmettre vos factures
et demandes de prestations



Trouver
nos agences



Disponible sur Android et iOS

