

**La démarche réseau : un véritable levier économique**  
**Résultats de l'étude : « Entrepreneurs et réseaux : usages et attitudes »**  
**réalisée par le site Internet Place des réseaux.**

L'étude « Entrepreneurs et réseaux : usages et attitudes » réalisée en janvier 2007 met en lumière une très **nette évolution de la perception des entrepreneurs envers les réseaux** depuis 2005, date de la première étude menée à ce sujet. Cette enquête, réalisée par Place des réseaux, révèle plus particulièrement un changement de **mentalités** et de **pratiques des dirigeants**, et dénote des **attentes toujours plus fortes** par rapport au réseau dans le développement de leur entreprise. Elle révèle également de la part des entrepreneurs une **implication plus importante**.

**Les principaux résultats de l'étude « Entrepreneurs et réseaux : usages et attitudes »**

---

L'étude « Entrepreneurs et réseaux : usages et attitudes » a été réalisée par Place des réseaux en janvier 2007 auprès de 381 entrepreneurs, dirigeants de TPE et indépendants. Elle s'est concentrée sur les attitudes des entrepreneurs par rapport à la démarche réseau et leurs usages actuels et en révèle de grandes tendances :

→ **Les dirigeants de TPE valorisent leur indépendance mais souffrent d'isolement :**

- 91% des dirigeants sont ravis d'être indépendants.
- Ils sont également 92% à souhaiter pouvoir échanger plus souvent avec d'autres indépendants ou chefs d'entreprises afin de rompre leur isolement.

→ **L'intérêt de la démarche réseau est majoritairement reconnu :**

- 87% des dirigeants interrogés estiment que travailler en réseau avec d'autres entreprises ou indépendants permet de développer son chiffre d'affaires.
- 41% des dirigeants de TPE déclarent qu'ils ont toujours eu conscience de l'intérêt de la démarche réseau pour développer une entreprise.
- Pour certains, la prise de conscience est plus récente : 24% des répondants déclarent qu'elle date de 2006.
- Seuls 6% ne sont pas convaincus à date de l'intérêt de la démarche réseau.

→ **Les dirigeants de TPE travaillent déjà leur réseau relationnel :**

- 85% estiment qu'ils ont déjà un réseau relationnel mais souhaitent continuer à le développer. Ils n'étaient que 44% en 2005.
- 68% d'entre eux estiment que leur carnet d'adresses leur permet déjà de développer leur business.
- 34% d'entre eux mettent fréquemment en contact leurs relations. Ils n'étaient que 18% en 2005.

→ **Des collaborations inter-entreprises multiformes mises en pratique par certains :**

Les collaborations avec d'autres entreprises et indépendant permettent aux entrepreneurs de :

- Partager de bonnes pratiques (78% des répondants contre 56% en 2005).
- Trouver de nouveaux clients (74%).
- Mieux servir leurs clients actuels en leur proposant des compétences élargies (76%).

Au travers de leur démarche réseau, les dirigeants interrogés aspirent également à :

- Partager des collaborateurs (57% des répondants).
- Grouper leurs achats (51%).
- Partager des locaux (48%).
- Développer des relations avec d'autres sociétés ou indépendants qui joueraient le rôle d'apporteurs d'affaire (46%).

→ **Les dirigeants intensifient également leur démarche réseau en appartenant à des réseaux formels d'entreprises ou de dirigeants :**

Concrètement :

- 41% appartiennent à un réseau formel d'entreprises ou de dirigeants (clubs de dirigeants, clubs d'entreprises, clubs de créateurs, clubs de services (Rotary, Lyons,...), groupements d'achats, associations locales de commerçants et d'artisans, groupements d'employeurs...).
- 37% des répondants appartiennent également à un syndicat professionnel et 29% participent à des forums d'échanges sur Internet ou des communautés en ligne.
- Parmi ceux qui appartiennent à un réseau, seuls 28% jouent un rôle d'animation. Un statut peu évident à assumer car l'animation d'un groupe de chefs d'entreprises et d'indépendants nécessite attention, écoute et diplomatie. Les décideurs, soucieux de leur autonomie et dotés de fortes personnalités, ont davantage l'habitude de travailler seuls que collectivement. Les chiffres de l'étude montrent néanmoins que l'implication au sein du réseau en accroît encore le bénéfice.

→ **85% des dirigeants de TPE qui ne sont pas déjà membres d'un réseau formel souhaiteraient en rejoindre un :**

Parmi eux :

- 50% estiment qu'il est difficile de trouver le bon réseau. Cette démarche est en effet complexe et nécessite d'identifier et de comprendre comment sélectionner celui qui sera le plus pertinent pour le dirigeant d'entreprise.
- 56% n'ont pas trouvé le bon réseau.

→ **Une implication « gagnante » : plus le dirigeant s'investit dans les réseaux, plus il génère de chiffre d'affaires :**

En termes de résultats tangibles, 37% des entrepreneurs interrogés dégagent plus de 10% de leur CA grâce à leur démarche réseau. Celui-ci varie selon que le dirigeant fait partie d'un réseau formel ou pas et augmente en fonction de son implication :

- Seulement 14,5% de ceux qui n'appartiennent pas à un réseau formel dégagent plus de 10% de leur CA grâce au réseau.
- 43% de ceux qui appartiennent à un réseau formel réalisent plus de 10% de leur CA grâce au réseau.
- Ce pourcentage augmente encore quand les dirigeants animent eux-mêmes un réseau : ils sont 58% à dégager plus de 10% de leur CA grâce au réseau.

## **Place des réseaux, le portail des entrepreneurs en réseau**

---

Les résultats de cette étude soulignent une véritable évolution des mentalités et des pratiques, et confirment la valeur ajoutée que Place des réseaux peut apporter aux entrepreneurs.

Le site a été créé en 2005 par Alain Bosetti et Mark Lahore, co-fondateurs du Salon des micro-entreprises et de Soho Agency<sup>1</sup>, dans le but d'aider les entrepreneurs à se développer grâce aux réseaux.

Le site propose notamment en accès libre **le premier annuaire des réseaux de petites entreprises et d'indépendants**, permettant aux dirigeants d'identifier les réseaux pertinents pour eux. De plus, à travers une série de dossiers exclusivement consacrés aux réseaux, le dirigeant peut découvrir des conseils pratiques et éprouvés pour progresser.

Place des réseaux s'articule autour de six rubriques principales :

- **La rubrique « Réseau Relationnel »** : méthodes et bonnes pratiques pour développer et entretenir son "réseau relationnel".

---

<sup>1</sup> Créée en 1996, Soho Agency est la première société de conseil en marketing et communication spécialiste du marché des TPME

- **Les rubriques « Rejoindre un réseau », « Créer », « Animer et Développer », et « Comprendre des réseaux »** réunit les conseils d'experts et les témoignages d'animateurs et de membres de réseaux.
- **« L'annuaire des réseaux »** : plus de 700 réseaux de petites entreprises, d'indépendants, de créateurs d'entreprises identifiés à ce jour.
- **« L'agenda des réseaux »** informe des réunions et manifestations organisées par les réseaux de petites entreprises et d'indépendants. Cette rubrique est également un excellent moyen pour les animateurs de réseaux de faire connaître leurs événements.
- **Une rubrique entièrement consacrée à l'utilisation des technologies.**
- **Les bonnes affaires.**

A ce jour, **92 000 entrepreneurs sont inscrits à la newsletter** de Place des réseaux.

Afin de permettre aux entrepreneurs de développer directement leur réseau relationnel, **Place des réseaux et Viadeo (ex-Viaduc) ont signé un partenariat** en septembre 2006 s'inscrivant dans une **logique de service global**. En effet, cette association basée sur des synergies évidentes et la complémentarité de leur savoir-faire permet aux entrepreneurs de bénéficier des nombreux conseils proposés gratuitement par Place des réseaux et d'exploiter de manière efficace les contacts accessibles sur la plate-forme Viadeo via ses outils de mise en relation.

### **En conclusion...**

**L'intérêt du travail en réseau n'est plus à démontrer pour les dirigeants de TPE et les indépendants aujourd'hui.** En termes de pratiques, une progression très significative souligne le **chemin parcouru et l'extraordinaire rapidité avec laquelle les usages réseaux ont été intégrés** : 85% des dirigeants de TPE estiment qu'ils ont déjà un réseau relationnel, contre 44% en 2005. Ils mettent de plus en plus en contact leurs relations : 34% en 2007 contre 18% seulement en 2005.

Cette progression notable des pratiques et des attentes réseaux trouve un écho dans l'intérêt croissant des entrepreneurs pour Place des réseaux. A fin décembre 2006, Place des réseaux comptait 92 000 abonnés à la lettre mensuelle de Place des réseaux. Ces chiffres soulignent également le besoin des entrepreneurs d'adopter une démarche structurée et réfléchie.

### **A propos de Place des réseaux :**

Place des réseaux a été lancé en 2005 dans le but d'aider les entrepreneurs à se développer grâce aux réseaux. Le site propose en accès libre le premier annuaire des réseaux de petites entreprises et d'indépendants, permettant aux dirigeants d'identifier les réseaux pertinents pour eux. Il donne également des conseils pratiques, des points de vue d'experts et des outils pour développer et intensifier leur démarche réseau. A ce jour, 92 000 entrepreneurs sont inscrits à la newsletter de Place des réseaux. Quatre partenaires fondateurs soutiennent Place des réseaux : Bouygues Telecom, Chronopost International, Microsoft et Visa Business.

### **Contacts presse : Le Public Système**

Sidonie Dumoulin- [sdumoulin@lepublicsysteme.fr](mailto:sdumoulin@lepublicsysteme.fr) - 01 41 34 23 02

Claire Baaklini - [cbaaklini@lepublicsysteme.fr](mailto:cbaaklini@lepublicsysteme.fr) - 01 41 34 22 94