

Mobiliser ses Réseaux pour Entreprendre, un nouveau modèle?

Université d'été ESC Rouen - Compte Rendu de Table Ronde

7 septembre 2007

Animateurs :

Rita Klapper
Ronan Le Saout (99)

Participants :

Elisabeth Boudier (74)
Maryline Bouyssou (97)
Anne Cornu (83)
Anne-Sophie Courtier
Charles de Crepy (96)
Véronique Delamare (79)
Véronique Destombes (84)
Laetitia Flahaut (95)
Alain Grignon (92)
Pascal Hureau (81)
Stéphanie Lolivret (92)

Rita Klapper et Ronan Le Saout ont préparé un certain nombre d'éléments de réflexion, afin de fournir une base de discussion et d'échanges entre les participants à la table ronde.

Ces éléments s'orientent selon deux axes : un axe théorique, présenté par Rita Klapper, et un axe pratique, élaboré par Ronan Le Saout.

Rita Klapper a introduit la table ronde avec une présentation basée sur sa recherche doctorale : le réseau entrepreneurial dans les différentes phases de la création d'entreprise. Au cours de sa recherche, Rita a travaillé avec 14 anciens de l'ESC qui sont devenus entrepreneurs. La présentation introduisait plusieurs modèles sur le développement du réseau pendant les phases de start-up, les activités et les personnes impliquées.

Ronan Le Saout a ensuite complété ces éléments théoriques par un panorama sur les réseaux aujourd'hui, en pratique. Cette synthèse présentait un certain nombre de réseaux, de natures diverses (réseaux de grandes écoles, clubs de réflexion, réseaux virtuels, etc.), et quelques caractéristiques de ces groupements, de leurs spécificités et de leur utilité en fonction des résultats escomptés.

Les profils des participants à cette table ronde reflétaient une grande diversité : certains avaient un projet entrepreneurial précis, d'autres avaient déjà créé leur entreprise et un troisième groupe était simplement en phase de réflexion.

Un consensus est apparu quant au rôle important du réseau avant, pendant et après la création d'entreprise. Des disparités se sont toutefois faites jour, les raisons pour lesquelles le réseau a été créé ou maintenu pouvant différer selon les personnes (recherche de débouchés commerciaux, recherche de conseils, volonté de « casser » la solitude du créateur, etc.)

Dans le cadre d'un projet entrepreneurial, tous les participants estiment que le choix des partenaires et la constitution d'un réseau personnel et professionnel de qualité sont des facteurs clés de succès. Une étape importante dans le déploiement de son projet est d'ailleurs de prendre conscience de son univers personnel et de ses différents types de réseaux. Une distinction est faite notamment entre les différents réseaux pendant la phase de démarrage puis pendant la phase de développement de l'entreprise. Les participants approuvent la modélisation de Rita Klapper suggérant que la famille et les amis jouent un rôle clé dans ces phases.

La plupart des participants évoque l'importance de l'aspect confiance dans la constitution de leur réseau. Cette notion apparaît à la fois centrale lors de la mise en place du réseau, mais également pour son bon fonctionnement ultérieur. Le réseau est en effet apparu conditionné par une propension à donner aussi forte que celle à recevoir, dans le cadre de relations équilibrées (gagnant-gagnant).

Pendant la discussion, le rôle de l'expert comptable et de l'avocat ont été soulignés par un bon nombre de participants.

Dans le cadre de la réflexion sur le rôle de ces professionnels au sein du réseau d'un entrepreneur, une des participantes de la table ronde, spécialiste en droit privé, a souligné la nécessité de choisir soigneusement le statut de la société nouvellement créée, celui-ci étant lié notamment au projet, au type de marché ciblé, etc.

Le débat s'est ensuite orienté vers les réseaux Internet comme LinkedIn, Wayne, etc. Ceux-ci sont apparus intéressants non pas directement pour vendre, mais plutôt pour nouer des partenariats, trouver des informations ciblées, par exemple sur un marché étranger, etc.

Parmi les facteurs clés de succès dans l'utilisation de ces réseaux virtuels, on pourra notamment citer la nécessité d'y présenter son profil de manière claire et détaillée, afin de susciter la confiance et de permettre des contacts opportuns, ainsi que la nécessité d'être actif, pour obtenir une certaine visibilité.

Une participante a également évoqué l'idée d'explorer le potentiel du réseau des mères de famille à la sortie de l'école, puis la discussion s'est portée vers les réseaux Lions Club et Rotary Club, dont les activités ont été précisées. Par ailleurs, la période des vœux a été identifiée comme particulièrement propice à la reprise de contact ou au raffermissement des liens au sein de son réseau.

Tous les participants ont souligné l'importance du réseau des anciens élèves. Celui-ci est perçu comme un élément permettant notamment de faciliter la mise en relation. De plus, cela permet de mettre en valeur les diplômés les plus professionnels, grâce au bouche à oreille positif, comme cela permet de limiter les comportements abusifs au sein du groupe (cf la pression collective et un fort « effet d'écho »). Au final, un réseau fort permet de favoriser l'émergence d'un niveau de qualité collectif supérieur.

Les participants ont également évoqué l'importance du réseau pour financer les projets entrepreneuriaux. Dans plusieurs cas, la famille et les amis sont apparus comme des appuis financiers significatifs lors du lancement du projet de création d'entreprise.

Le faible besoin en financement pour les activités de services a par ailleurs été signalé, ainsi que l'importance des montants alloués aux projets techniques ou innovants, en contraste avec les montants alloués aux activités de service.

La table ronde s'est conclue par la constatation qu'il existe une offre pléthorique en termes de réseaux. Les bénéfices à en attendre dépendent de l'individu, de ses objectifs, de sa manière de gérer ses activités « réseau » (d'une façon systématique, organisée ou en dilettante), et également du temps que l'on y consacre.