

# Réseaux. Ce qu'en pensent leurs membres : un antidépresseur avéré

● En partenariat avec la CCI Rennes, Le Journal des entreprises a mené une enquête inédite sur les réseaux vus par leurs membres. Que viennent-ils y chercher ? Qu'ont-ils trouvé qu'ils n'attendaient pas ? À quel rythme les fréquentent-ils et pour quelle implication ?

On dit souvent que les réseaux sont nécessaires à l'entreprise. Mais l'entreprise les utilise-t-elle nécessairement et comment ? En partenariat avec la CCI Rennes, nous avons voulu répondre à cette question en lançant une grande enquête en sondant les membres « utilisateurs » de ces réseaux économiques et professionnels, en Ille-et-Vilaine. Une première ! Menée en septembre et octobre, cette étude conforte certaines tendances actuelles, mais révèle aussi quelques surprises... Ce qui permet de dresser le profil type du membre d'un réseau bretonnais.

**Fidèle**  
Premier enseignement marquant de cette enquête inédite, les membres des réseaux sont plutôt fidèles : 61 % des personnes ayant répondu au questionnaire fréquentent un ou plusieurs réseaux depuis plus de trois ans et même 24 % de 5 à 10 ans. Et 81 % des membres de clubs sont cadres ou dirigeants d'entreprise ; les deux tiers ont entre 35 et 55 ans. Près de la moitié (48 %) travaille dans une PME de moins de 20 salariés (18 % dans un groupe de plus de 500 salariés) et plus de 60 % des membres de réseaux proviennent d'entreprises de services (25 % de l'industrie et 12 % du commerce). Pas de surprise de ce côté-là, puisque ce profil colle à celui du territoire, qui compte 56 % de sociétés de services. « Les réseaux sont dans le reflet du tissu économique », souligne Anne-Claude Millet, directrice réseaux d'entreprises et relations institutionnelles à la CCI Rennes.

**Attractivité et renouvellement**  
À la CCI Rennes, on souligne aussi cette capacité des réseaux à attirer de nouveaux membres en

permanence. Si deux tiers des membres sont fidèles, un bon tiers (38 %) envisage de changer de réseau ou d'en intégrer un nouveau.

**Assidu**  
L'assiduité est remarquable concernant la fréquence de participation à la vie des réseaux : 95 % des membres les fréquentent au moins une fois tous les trois mois et même 65 % une fois par mois !

**Investi**  
Quant à savoir s'ils participent activement à la vie interne du réseau, 45 % précisent qu'ils sont membres d'un bureau et/ou d'un conseil d'administration. « Ils sont en-ga-gés ! », décrypte Anne-Claude Millet.

Mais que viennent-ils donc y chercher ? Nous avons posé la question de savoir ce qu'ils y ont trouvé qu'ils n'attendaient pas... Par ordre de préférence, les réponses peuvent étonner : d'abord des amis, puis de la convivialité et ensuite des valeurs, du respect et de la bienveillance. Alors que les motifs avancés pour décider d'adhérer à tel ou tel réseau étaient, dans l'ordre : partager des expériences et des bonnes

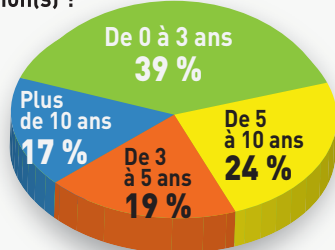
## 81 % des membres de clubs sont cadres ou dirigeants

pratiques ; rompre la solitude.

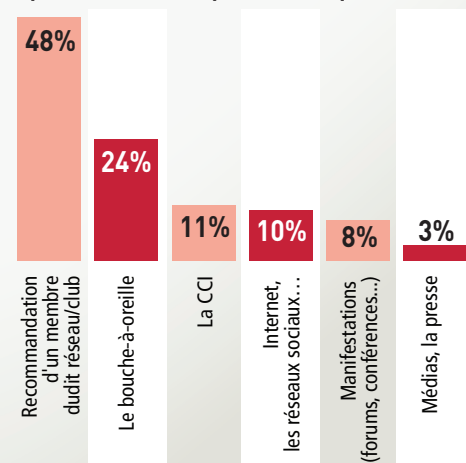
**Le business, pas la priorité**  
Le business n'arrive qu'en troisième position, à égalité avec les conseils professionnels et la meilleure connaissance du territoire. « Le réseau favorise le développement personnel », analyse Anne-Claude Millet.

### > Ille-et-Vilaine, les réseaux d'entrepreneurs vus par leurs membres

> En moyenne, depuis combien de temps fréquentez-vous un(des) réseau(x), club(s) et/ou association(s) ?



> Comment avez-vous connu le(s) réseau(x) professionnel(s) que vous fréquentez ?



### Des bénéfices pour la posture de dirigeant et l'entreprise

Ils en retirent d'ailleurs de nombreux bénéfices. Pas tant en termes de développement hors région et à l'international pour leur entreprise (pas d'impact

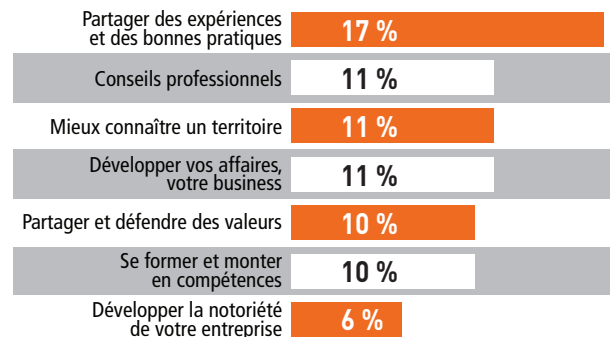
pour les acteurs politiques du territoire : la participation à un réseau favorise la meilleure compréhension du projet économique du territoire pour 73 %.

### Attention à la convivialité !

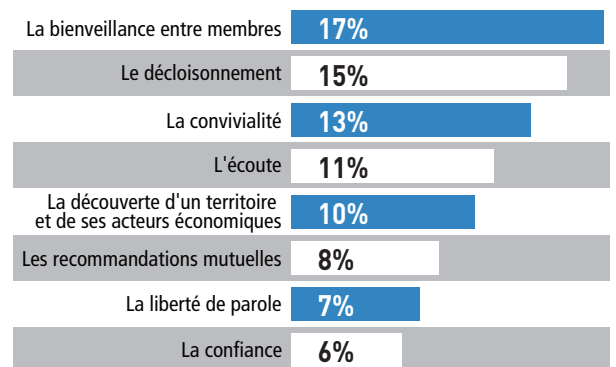
Et ce qui est le plus apprécié des membres de réseaux, c'est en première position la bienveillance entre eux, suivi d'un certain décloisonnement, puis de la convivialité. « Dans ce marasme ambiant, les réseaux apportent leur respiration. » C'est un peu un antidépresseur, pourrait-on dire. D'où le conseil de la CCI : « Réseaux, chouchoutez vos membres ! » Ce sont d'ailleurs eux les meilleurs ambassadeurs, puisque la recommandation a servi à recruter 48 % des membres et le bouche-à-oreille 24 %.

Géry Bertrande

> Pour quels motifs avez-vous décidé d'adhérer à un (ou plusieurs) réseau(x) professionnel(s) ?



> Qu'appréciez-vous le plus au sein du (ou des) réseau(x) que vous fréquentez ?



## • ZOOM

### « Réseau d'entreprise, l'essayer c'est l'adopter ! »



Pour Emmanuel Thauhier, président de la CCI Rennes, ces résultats sont « riches d'enseignement ». Il y voit d'abord « une dynamique spontanée et durable ». Moment de vie professionnelle ou véritable engagement dans la durée ? Une chose est sûre, selon Emmanuel Thauhier, « les réseaux sont leurs meilleurs ambassadeurs. »

Il se dit d'ailleurs frappé par le phénomène de la recommandation (48 %). Autres chiffres qui ont surpris le président de la CCI : « Si 39 % des répondants sont adhérents depuis moins de trois ans, 61 % y restent au-delà de trois ans, preuve que les réseaux ont la capacité à intégrer régulièrement de nouveaux membres mais également à les fidéliser ».

### Des bénéfices visibles pour le manager

Emmanuel Thauhier insiste aussi sur le fait que le premier motif pour rejoindre un réseau est le besoin de partager et de rompre la solitude. Le premier bénéfice déclaré : la bienveillance entre les membres, le décloisonnement. Selon lui, « on est loin de la démarche "réseau business" ». Même l'influence que pourrait exercer une profession, un secteur d'activités, à travers son réseau, n'est pas une motivation prioritaire (seulement pour 3 %). Pour autant, 69 % des membres reconnaissent que leur appartenance à un réseau contribue fortement à la notoriété de leur entreprise », analyse-t-il. « Le bénéfice du réseau sur l'entreprise ne se mesure pas directement sur le développement du CA, mais sur l'ouverture d'esprit, la posture de manager, l'ancrage sur son territoire et la compréhension de son projet économique. » Le réseau, résume Emmanuel Thauhier, « c'est la respiration indispensable du dirigeant, le lien qui l'attache à ses pairs et à son environnement ». Et tenté de conclure : « Le réseau serait le lieu d'un certain épanouissement du dirigeant, condition indispensable à sa réussite d'entrepreneur. »

## • MÉTHODOLOGIE

Notre enquête a été menée conjointement par Le Journal des entreprises et la CCI Rennes. Un questionnaire a été envoyé à plusieurs reprises, en septembre et octobre, à une centaine de réseaux recensés en Ille-et-Vilaine, qui eux-mêmes l'ont relayé auprès de leurs membres. Au total, 172 répondants (37 % de femmes) d'une cinquantaine de réseaux différents ont rempli le questionnaire. Près des trois quarts des membres sont basés sur le pays de Rennes. L'étude complète est disponible en ligne sur notre site : [www.lejournaldesentreprises.com](http://www.lejournaldesentreprises.com) et [www.themavision.fr](http://www.themavision.fr)

## « Utiles au développement personnel »



Michelle Jean-Baptiste, en conférence à Rennes le 17 novembre

### En quoi les réseaux sont-ils cruciaux pour le dirigeant ?

Ils sont très utiles au développement personnel des dirigeants parce qu'ils leur permettent avant tout de rompre leur isolement. On n'a pas toujours la possibilité de partager un flot d'angoisses avec ses proches. C'est parfois même une mauvaise idée de le faire car cela va créer des tensions dans la sphère personnelle. Les réseaux permettent de rencontrer d'autres entrepreneurs ou d'autres professionnels, des personnes différentes, extérieures, ressources, non impliquées que l'on peut écouter ou avec lesquelles on peut parler. Cela

permet de sortir du cadre, de faire le break nécessaire pour prendre du recul. Autre fonction très importante des réseaux : favoriser l'information et la formation, l'accès à des domaines qui ne sont pas forcément en rapport direct avec son activité mais qui au final auront un impact positif sur son équilibre de vie, son mental et donc ses affaires.

### Quels sont vos conseils pour « réseauter » ?

Le premier est d'être attentif et ouvert, à l'écoute. Pour moi ce sont les qualités essentielles d'un bon réseuteur. Autre conseil : être généreux, ne pas hésiter à fournir gratuitement ses contacts, ses conseils, ses opportunités... Ce que vous donnez au réseau, il vous le rend au centuple. Et privilégiez la qualité plutôt que la quantité !