



## La mise en réseau est un enjeu crucial pour le développement et la pérennité des TPE :

des relations durables permettent de faire face à la concurrence et de se développer. Pourtant, les petits entrepreneurs peinent souvent à nouer des partenariats entre eux.

### L'ATOUT INCONTOURNABLE DE LA MISE EN RÉSEAU

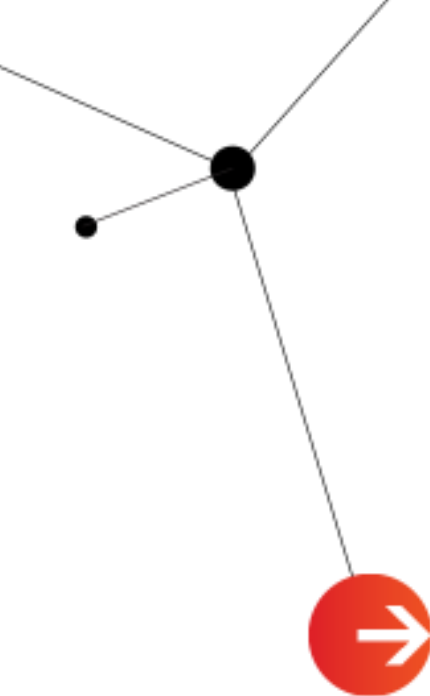


« **Travailler avec quelqu'un, c'est avoir plus de problèmes** ». Les petits entrepreneurs hésitent souvent à nouer des partenariats entre eux et préfèrent travailler seuls. Cette réticence résulte de mauvaises expériences soldées par des échecs, ou par une image négative du partenariat : pour beaucoup, être partenaires c'est doubler ses problèmes et partager les gains, et non l'inverse.

Pourtant, **le partenariat permet aux TPE de devenir plus fortes, ensemble**. En effet, les problématiques de qualité, de compétences, de diversification, etc. ne peuvent pas être traitées comme dans les grandes entreprises, qui trouvent les ressources en leur sein : la mise en réseau est alors une solution pour les TPE.

Ainsi, un entrepreneur qui noue un partenariat durable avec un fournisseur fiable peut garantir à ses clients la qualité et la disponibilité de ses produits et réduire ses coûts de production en négociant avec ce dernier. Le fournisseur, lui, gagne un client fidèle : le partenariat est bénéfique pour les deux parties. **Le chiffre d'affaire et la marge de l'entreprise peuvent augmenter durablement.**





La mise en réseau permet aussi de mutualiser les savoir-faire et de profiter de l'expérience de l'autre. Dans la durée, cela amène les partenaires à progresser ensemble dans leur gestion et l'ensemble de leurs compétences. Le travail d'équipe est également source de motivation et permet de se tirer vers le haut. Enfin, en rompant leur isolement, elles peuvent, à l'instar des grandes entreprises, développer plusieurs activités complémentaires et proposer à leurs clients des produits et services complets.

**Nouer un partenariat suppose deux conditions : rencontrer des petits entrepreneurs, et savoir leur présenter son activité de manière concise, convaincante et efficace.**

Peu de chefs d'entreprise formés par CGED savent présenter leur activité. C'est un exercice difficile auquel ils font face au quotidien : demande de crédit, recherche de clients ou de partenaires, recherche d'investisseurs, etc. Ceux qui y arrivent nouent plus facilement des partenariats.

**Un partenariat réussi est un partenariat qui se noue dans la durée** : avant de se lancer dans l'aventure, CGED accompagne les entrepreneurs à découvrir ce qui est le plus important pour eux et l'avenir de leur entreprise. Cela leur permet d'identifier avec qui ils pourront travailler durablement.



Soirée  
« Bimoko Ya Kisalu »

Le Club des Entrepreneurs rassemble des entrepreneurs formés dans les mêmes Centres de Gestion et de Services, parfois dans les mêmes promotions. Les membres du Club bénéficient donc d'un **climat de confiance**. Ils peuvent aussi trouver les informations et l'appui nécessaire à la mise en place et à la formalisation de partenariats.

CGED rassemble donc les éléments pour faciliter et encourager la mise en place de partenariats entre TPE.

Dans ce cadre, CGED organise les soirées « Bimoko Ya Kisalu », qui s'apparentent à des *Speed Business Meetings*.

Les participants forment des groupes de 4 personnes. Au signal sonore, **chaque participant dispose, à son tour, de 3 minutes pour présenter son entreprise et ses besoins de partenariat** aux 3 autres entrepreneurs. Ils ne posent pas de question et n'enclenchent pas de discussion au moment du tour de table. Les formateurs contrôlent, chronomètre en main, les temps de paroles des entrepreneurs. A l'issue des 12 minutes, les entrepreneurs changent de table afin d'être en face de nouveaux entrepreneurs. Après les tours de tables, les membres du Club échangent autour d'un cocktail pour approfondir la discussion avec les potentiels partenaires identifiés.

Ces soirées innovantes et dynamiques permettent aux entrepreneurs de **rencontrer beaucoup de personnes en peu de temps**, et dédramatisent le premier contact entre deux inconnus. Les participants partagent le même but et les mêmes appréhensions, ce qui rend la mise en réseau efficace.

Enfin, lors des *Bimoko Ya Kisalu*, les membres du Club s'exercent à présenter leur entreprise dans un cadre connu et bénéficient des retours des autres membres ou des formateurs. Ils apprennent à se préparer, à simplifier et clarifier leur présentation, et cherchent à **se distinguer et donner envie aux** autres d'en savoir plus. Ils prennent également confiance en eux et en leur force de conviction. ■



## COUP D'ŒIL SUR...



**Cameroun** Le Club des Entrepreneurs de Kribi a organisé une rencontre entre chefs d'entreprises dans un établissement convivial de la ville. L'initiative, très appréciée des participants, leur a permis d'élargir leur réseau. A Yaoundé, le CGS met régulièrement en place des visites d'entreprises pour les membres du Club afin de favoriser l'échange critique entre les entrepreneurs.



**RDC** RDCED a participé à l'organisation de la 6<sup>e</sup> édition du Forum Accès au Financement, qui a regroupé plus de 400 entrepreneurs et 100 personnalités représentantes d'institutions bancaires ou des pouvoirs publics. Les entrepreneurs ont été mis en réseau avec les acteurs du secteur financier dans le cadre de trois conférences suivies d'échanges.



**Côte d'Ivoire** Les 10 et 11 juin derniers à Yamoussoukro, les membres des Clubs des Entrepreneurs ont été invités à participer à la 2<sup>e</sup> édition du séminaire « Top Leader ». Sur le thème général de « Construire un futur heureux », les participants ont échangé sur les enjeux du développement d'un plan d'action stratégique, et sur la construction d'une démarche qualité.



**Madagascar** Le Club des Entrepreneurs de MED a organisé avec succès la Foire des Entrepreneurs le 27 mai dernier. 300 visiteurs se sont déplacés et ont rencontré les entrepreneurs membres du Club du CGS de 67 hectares autour de leurs stands. La Foire a été l'occasion pour les 30 entrepreneurs présents de nouer des relations professionnelles qui pourront s'avérer utiles dans le futur.

**4 Bimoko Ya Kisalu** ont été organisés par CGED depuis mars 2015.

**136 ENTREPRENEURS** ONT ÉTÉ FORMÉS AUX BASES DE LA GESTION DANS LES CGS DE CGED DEPUIS LEUR OUVERTURE.

**51 entrepreneurs** sont inscrits aux Clubs des Entrepreneurs de Brazzaville et de Pointe Noire.

## TÉMOIGNAGE PORTRAIT



**Il faut plus de Bimoko ».** « J'ai participé à tous les Bimoko Ya Kisalu et à toutes les activités et formations du CGS : FPP, FBG, FS, Club des entrepreneurs avec soirées à thème. Le Bimoko m'a permis de formaliser un partenariat très important pour moi.

J'ai rencontré M. Mampouya Jivé au sortir de la FBG 3. Il travaille dans la climatisation et le froid. Le dernier jour de la formation, il a été victime d'un incendie. Je suis installateur de systèmes de détection de fumée, nous avons donc fait connaissance à ce moment-là. Il avait des besoins également en administration de sa chaîne informatique et donc nous nous sommes mis à travailler ensemble, mais sans réellement concrétiser le partenariat. Après avoir reconstruit sa structure, il m'a cédé un espace où nous travaillions ensemble.

Ce n'est qu'après la 1<sup>ère</sup> séance de Bimoko que nous nous sommes rendu compte que nous pouvions parler de partenariat. Nous avons commencé à réfléchir à la manière de mettre en commun notre matériel et de partager nos carnets d'adresse. Un jour, M. Mampouya est allé parler de moi à l'APNI, où ils avaient besoin d'un informaticien. Je suis donc resté à l'APNI. Ce n'était pas facile de quitter l'atelier de M. Mampouya mais nous sommes restés liés.

Il est important dans le Bimoko de présenter son activité et de se mettre en réseau, même si ce n'est pas immédiat que l'on nous rappelle. Le deuxième Bimoko, j'ai échangé les cartes de visites avec un entrepreneur qui m'a ensuite rappelé pour faire de la maintenance informatique. » ■



**Diche Ricel Mabanza,**  
Chef d'entreprise de sécurité électronique