

UNE MATINÉE AU P'TIT DÉJ'UP

## COMBINER BIENVEILLANCE ET EFFICACITÉ EN RÉSEAU, C'EST POSSIBLE !



### Bienveillance et efficacité en réseau

[René Jacquet](#), ex-responsable comptable France et Espagne chez Rhodia puis Solvay, partage son temps entre une activité prenante de conseil en stratégie financière et l'animation du réseau de dirigeants « **P'tit Déj'Up** », né en 2016 de la rencontre d'une douzaine de participants au parcours « **Entrepren'Up** » de la CCI animée à l'origine par [Cyrielle Pottier](#). Sur l'initiative de [Julie Prouve](#) (société 3ème Oeil), il s'agissait de créer des échanges informels autour de problématiques concernant l'avancement de leurs projets respectifs tout en maintenant une dynamique de groupe le premier vendredi de chaque mois. Le format a évolué en s'ouvrant vers l'extérieur par recommandation et cooptation. Le but : que chaque participant puisse « pitcher » son activité à la bonne franquette face à une vingtaine de personnes et trouver de bonnes connexions.

### Simplicité, gratuité, non-concurrence, bienveillance : les clés d'un réseautage « doux »

Les profils sont très variés pour éviter les concurrences potentielles. Les participants ont des problématiques similaires quelles que soient leurs activités : besoin de mise en relation avec une société, conseil juridique sur un contrat, convention pour prendre un stagiaire, conseil sur des conditions générales ventes mais aussi recherche ponctuelle de motivation via la dynamique de groupe. « Cela n'empêche nullement de participer à plusieurs réseaux comme BNI ou SOLEN. Le côté informel des P'tit Déj'Up est très apprécié : il n'y a pas de cotisation, nul n'est tenu d'être présent tous les mois, chacun paye son café, on peut amener des viennoiseries pour la convivialité et le groupe fonctionne à l'envie. ». Souvent, en réseau, les gens restent dans leur coin ou en essaient en groupes, les personnes les plus à l'aise monopolisant la parole. Aux P'tit Déj'Up, chacun peut s'exprimer et repartir en ayant eu la satisfaction d'avoir présenté son activité devant une vingtaine de dirigeants. Ici, les gens se sentent à l'aise - les échanges se déroulent dans de beaux lieux, comme [l'espace de co-working du Melchior à Charly](#) – et le mode de fonctionnement est clairement indiqué en amont. Le groupe, ancré localement dans le Sud-Ouest lyonnais, se décloisonne vers d'autres territoires et évite ainsi de tourner en rond.

### L'Intelligence Collective peut (aussi) contribuer au business

« C'est un réseau simple mais humainement efficace » selon la formule d'un participant. L'humain et le partage sont deux valeurs fortes du P'tit Déj'Up. Les échanges n'étaient pas orientés « business » au départ puis les participants ont ressenti le besoin de travailler entre eux pour mêler bienveillance et efficacité. D'après René Jacquet, « des personnes ayant une activité similaire ou complémentaire peuvent unir leurs compétences pour travailler en intelligence collective. Par exemple, un membre du groupe spécialisé dans le développement de modules logiciels RH a monté des partenariats avec des experts métiers rencontrés lors des petits déjeuners mensuels. C'est une démarche novatrice. Le temps où les prestataires de services ou les consultants indépendants œuvraient chacun dans leur coin est révolu ! »

Gérer et animer un groupe demande du temps. Venant du monde industriel, René Jacquet a l'expérience de la logistique organisationnelle, sans avoir été formé à la communication, mais c'est loin d'être un handicap : « Les participants ne sont pas venus écouter un orateur ou un historique mais pour présenter leur activité ou leur société ».

### Résilience et entêtement : deux qualités indispensables au chef d'entreprise

La transition du salariat vers l'indépendance n'est pas aisée selon René Jacquet : « Quand on a été salarié d'un grand groupe, on a été souvent porté par celui-ci. En devenant indépendant, on est confronté à soi-même. Il faut donc adapter son langage pour être compris de tous et évacuer le jargon. En plus de nos qualités techniques ou commerciales, nous devons sans cesse être centrés sur notre objectif, notre prospection, notre posture mais cela finit par payer. « Qui sort s'en sort » a dit un intervenant lors d'une session et celui qui reste dans son bureau reste aussi enfermé avec ses problèmes. En résumé, il faut faire preuve d'une grande résilience.

## Les bénéfiques tangibles d'une approche informelle

Les P'tit Déj'Up permettent d'établir de bonnes relations dans un cadre décontracté. Mais ce côté informel nécessite une grande exigence car la démarche est impactante. Les participants sont aussi là pour faire du business ou trouver des gens pour les aider à en faire : ils observent, jaugent, et évaluent leur auditoire et réciproquement il faut donner envie aux gens de vous recommander, voire de travailler avec vous. « Ce qui est gratuit n'a pas de valeur » entend-on parfois. « Ça ne coûte rien donc ça ne vaut rien » pourront dire d'autres. « Je ne tiens pas de comptabilité du nombre d'affaires générées mais c'est très gratifiant d'apprendre que des personnes ont pu mener des missions grâce au P'tit Déj'Up » rétorque René Jacquet.

Certes, on ne peut pas calculer le ROI de la démarche, qui n'a pas de valeur marchande intrinsèque. Cependant, côtoyer régulièrement les mêmes personnes permet d'apprendre aussi à mieux les connaître tant professionnellement qu'humainement. Choisir les gens avec lesquels on a envie de travailler est un luxe rare. « Les gens se parlent entre eux. S'ils sont satisfaits de leurs services respectifs, ils le disent dans leurs pitches. Dans le cas contraire, ils confient leurs impressions en off. C'est un travail de fourmi. Mais si un besoin émerge, ils n'iront pas chercher ailleurs ! ».

## Le commercial, c'est « juste » de l'écoute !

Rien ne sert d'être le meilleur dans son activité si on n'écoute pas les besoins de ses interlocuteurs, si on ne démontre pas les bénéfices qu'on peut apporter. Or, conscientiser un besoin demande du temps et de la pratique mais c'est la base de tout business model. Faire du commercial consiste simplement à écouter et à être en empathie avec l'interlocuteur, à prendre des notes puis restituer le besoin sous forme de proposition.

Dans le futur, le format du P'tit Déj'Up pourrait facilement se décliner plus largement car il y a de la place pour ce type de réseau. Avec le risque d'arriver à un seuil de rupture où le P'tit Déj'Up ressemblerait à n'importe quel réseau ou deviendrait purement commercial. « Un groupe de 20 à 25 personnes est suffisant pour susciter l'émulation, et que des profils variés ou rares puissent se côtoyer car les réseaux traditionnels fonctionnent beaucoup par branche d'activité et donc en cercle fermé » conclue René Jacquet.

**MOS-CLÉS :** #entrepreneuriat, #intelligence collective, #réseau

Un article proposé par Patrick Ducher, journaliste d'entreprise ([www.patrick-ducher.com](http://www.patrick-ducher.com))

Patrick réalise les comptes-rendus de vos conférences et salons (tel. 06 7111 8816)