

Évoluer

Rencontres ■ LES CERCLES PROFESSIONNELS SÉDUISENT DE PLUS EN PLUS. UN BON MOYEN DE S'ÉCHANGER DES TUYAUX ET DE FAIRE DES RENCONTRES POUR REBONDIR.

CES RÉSEAUX PRO QUI DYNAMISENT UNE CARRIÈRE

■ Yoanna SULTAN

LCI, JE VIENS CHERCHER l'oxygène que je n'ai pas au travail. » La rencontre ressemble pourtant à une simple réunion d'entreprise. Des hommes en costumes gris, qui discutent budget, stratégie marketing et développement RH... autour d'un cocktail ! Nous sommes à l'APM, Association progrès du management, club professionnel qui réunit une fois par mois des dirigeants de PME. Des réseaux comme celui-ci, il en existe des dizaines en France. On y vient pour partager son expérience professionnelle avec des collègues qui occupent la même fonction ou travaillent dans le même secteur. « A l'APM, nous sommes partis d'un constat simple : celui de la solitude du chef d'entreprise, qui a souvent du mal à parler de ses petits soucis à ses collègues de travail, explique Yves Rajaud. Près de 3 500 dirigeants de PME ont adhéré à l'association. »

D'ailleurs la création d'un club pro, il y a aussi l'envie de faire connaître un métier. En 1954, quand l'Adetem, l'association des professionnels du marketing, voit le jour, la profession est encore peu reconnue. « Pendant les vingt premières années, nous avons communiqué dans ce sens, explique Philippe Loup, chargé du développement des échanges professionnels de l'Adetem. Aujourd'hui, le marketing est connu de tous. Alors nous nous rencontrons chacun sur nos secteurs. »

Même envie du côté du Cedre, le Club des directeurs de réseaux, qui veut pousser ses membres au développement. « Nous aidons par exemple nos chaînes à développer des franchises à l'international, note Olivier Gast, directeur du Club. Lorsque nos enseignes assistent à des salons un peu partout dans le monde, elles y vont sous l'étiquette « Cedre », ce qui leur donne davantage de crédit. »

Expériences communes
Mais qui dit club ne dit pas « vieux renards » du business. A l'Ajel, l'Association des jeunes entrepreneurs lyonnais, la moyenne d'âge est de... 23 ans ! Parfois, ces créateurs d'entreprises junior sont même encore



Yves Rajaud dirige l'Association progrès du management, un club réunissant des dirigeants de PME. (Photo S. Soriano/Le Figaro.)

étudiants. Leur point commun : l'envie d'entreprendre et de booster leur jeune entreprise. A l'origine du club, Guilhem Bertholet, qui a créé il y a deux ans Methodia, petite boîte de soutien scolaire à domicile, et Sylvain Tillon, créateur de Lucif'hair, qui commercialise des bijoux pour cheveux. « Avec nos amis du même âge, on se sentait totalement décalés, raconte le jeune dirigeant de Methodia. Quand on s'est rencontrés, avec Sylvain, au Salon des entrepreneurs, on a tout de suite vu qu'on avait des expériences communes et des choses à échanger ! »

Les bons contacts

Comment rentrer dans ces clubs ? Par cooptation, ou simplement en venant assister à l'une des réunions, en général ouverte au public. A l'APM, on privilégie les réunions animées par un expert, autour de trois thèmes : la stratégie, les ressources humaines et le développement personnel. Philippe Loup de l'Adetem veut, lui, privilégier les conférences de praticiens. « Avant, nos réunions ressemblaient à des cours magistraux d'universités autour de poncifs comme « la relation client dans la banque » explique-t-il. Aujourd'hui, on ouvre plutôt des débats, et ce sont des pros qui viennent parler de leur expérience. »

Un vrai réseau se crée petit à petit. « Le club devient vite un endroit où l'on vient chercher des tuyaux et des solutions », remarque Yves Rajaud. « Au Cedre, entre directeurs de franchise, on s'échange nos architectes, nos experts-comptables, nos « agences », souligne Olivier Gast. Je me souviens que l'on avait proposé un emplace-

Bertholet. Je suis par exemple spécialiste des questions Urssaf ! »

Les entrepreneurs ont-ils parfois peur de trop en dire ? Pas vraiment. A l'APM, on a choisi de ne jamais inscrire deux dirigeants concurrents dans un même club. Ailleurs, on ne considère pas la question comme un problème : « Evidemment, si je me retrouve en face de mon concurrent direct, j'éviterai de trop me livrer », avoue un directeur du marketing.

Un vivier de candidats potentiels

Mais la rencontre de deux concurrents est parfois fructueuse : deux directeurs d'entreprises régionales spécialisées dans les produits du terroir ont décidé de fusionner, après s'être rencontrés à l'APM. Le club est aussi l'occasion d'étoffer son carnet d'adresses et de trouver ou de changer d'emploi. « Pour les chasseurs de tête, nous

sommes un vivier de candidats potentiels !, affirme Olivier Gast. Nous recevons sans cesse des coups de fil pour des postes de directeurs de réseaux. »

Philippe Loup, lui, est fier d'avoir pu aider l'un des membres du club « Banque-finances » à trouver un emploi. « Il venait de se faire licencier d'une compagnie d'assurance. Pendant l'une de nos réunions, je lui ai présenté plusieurs directeurs marketing de son secteur. En deux semaines, il avait retrouvé une place ! » Mais pas question d'y venir comme on irait à l'Apéc ! « Nos membres viennent chercher un « plus », mais doivent aussi donner d'eux-mêmes, pour que le principe de club marche », poursuit Philippe Loup. Et souvent, comme à l'Ajel, l'échange ne s'arrête pas aux portes de l'association. « Avec les membres du club, nous avons un autre point commun : le football. On se retrouve donc le week-end autour d'un ballon ! »

CERTAINEMENT LES 4 SEMAINES LES PLUS IMPORTANTES DE VOTRE VIE PROFESSIONNELLE

PROGRAMME SUPERIEUR POUR DIRIGEANTS (PSD)

Perfectionnez vos aptitudes au leadership, renforcez vos compétences en management international, élaborer un diagnostic complet de votre situation et de celle de votre entreprise face aux défis de la mondialisation. Une expérience unique dans la vie d'un dirigeant confirmé !

19 Juin - 8 Juillet 2005

EN SAVOIR PLUS

www.insead.edu/executives

EUROPE CAMPUS
Allison Wheeler
T: +33 (0)1 60 72 45 35
E: allison.wheeler@insead.edu

INSEAD Executive Education

INSEAD