

Travailler en réseau pour doper son entreprise

Et s'il existait un autre levier pour conquérir de nouveaux marchés et développer son activité ? Le modèle d'organisation des entreprises en réseau n'est pas nouveau, mais qu'en est-il dans la filière du diagnostic immobilier ?

Le travail en réseau est une pratique d'entreprise en fort développement. Il s'agit d'un système de relations entre acteurs économiques qui permet de disposer de ressources illimitées en gardant le maximum de souplesse.

Les réseaux les plus tendances du moment ? les réseaux sociaux, plateformes dématérialisées sur la grande toile Internet, qui favorisent les rencontres, les échanges, les partages de connaissances et d'expériences ... Mais, bien avant ces réseaux virtuels, les réseaux ont toujours existé et contribué au développement des relations d'affaires.

Les petites et moyennes entreprises sont particulièrement concernées par ces pratiques, les limites imposées par leur effectif et souvent leur capacité de financement leur imposent ce modèle de développement.

Clubs d'entrepreneurs de son territoire, organisations professionnelles, groupements d'entreprises, réseaux de franchises, ... nombreuses sont les communautés accessibles aux entrepreneurs du diagnostic immobilier.

Mais, ces réseaux sont-ils suffisamment exploités pour favoriser le développement des cabinets de diagnostic ?

De nombreux champs de coopération existent entre entreprises de la filière : se rapprocher pour répondre à des appels d'offre plus conséquents en volume ou couvrant d'autres territoires que le sien, élargir son offre de prestations en faisant appel à un confrère, ...

Au-delà des affaires, s'inscrire dans des réseaux, c'est aussi l'assurance de ne pas être seul dans son rôle de dirigeant, prendre du recul, capter les données du marché, observer ses concurrents, partager des expériences ... même si ces raisons n'amènent pas directement du chiffre d'affaires, elles sont tout aussi fondamentales pour la réussite de l'entreprise.

Dans ce domaine comme les autres leviers de croissance, une stratégie et des choix s'imposent, pour ne pas risquer de se perdre (et de perdre son temps) dans des réseaux qui n'apportent pas à l'entreprise.

Réseaux liés à son métier, à son territoire, à son statut d'entrepreneur, à ses passions, à ses loisirs, ... de nombreux types de réseaux existent ; de quoi répondre aux attentes de chaque entrepreneur, tout en gardant le cap de l'efficacité pour son entreprise.

Pour plus d'information sur ce thème : IDEAL Conseils vous propose ses services pour détecter des partenaires partout en France, monter un réseau, trouver le bon partenaire, ... consulter via son service de médiation cession / acquisition / association, n'hésitez pas !

Aout 2009
IDEAL Conseils