



# GUIDE CONSEIL AUX TPE

Relever ensemble les nouveaux défis économiques ► se mettre en réseau

Imaginez qu'on vous propose d'avoir comme demeure les plus beaux châteaux de la Loire, un compte bancaire alimenté tous les mois par un virement permanent de 1 000 000 euros, de pouvoir rouler dans les plus belles voitures et d'avoir, sur chaque continent, les plus belles villas du monde avec, amarrés à votre port privé, les yachts les plus longs de la planète ; mais, à une seule condition : accepter de vivre seul ! Que feriez-vous ? Vous accepteriez ou pensez-vous plutôt comme Jean BODIN, « qu'il n'est de richesses que d'hommes » ?

Mieux, êtes-vous sensible à la vision de Saint-Exupéry affirmant que « la grandeur d'un métier est peut-être, avant tout, d'unir des hommes : il n'est qu'un luxe véritable, et c'est celui des relations humaines » ?

**Si vous partagez l'idée qu'on est rien sans l'autre, ce guide est fait pour vous et les fiches action qu'il contient la concrétiseront !**

Plus forts  
ensemble



FICHE ACTION

## **1 Critères d'intégration et de fonctionnement d'un réseau d'entreprises**

Comment intégrer un réseau d'entreprises ? C'est simple, il suffit de répondre à 3 critères : régularité, crédibilité et fiabilité.

FICHE ACTION

## **2 Le réseau : un accélérateur de développement**

C'est en mutualisant vos compétences, qu'ensemble vous réussirez à atteindre des marchés que, seul, vous ne pourriez gagner.

FICHE ACTION

## **3 Les réseaux d'entreprises**

Quels sont donc les différents types de réseaux d'entreprises ?

FICHE ACTION

## **4 Les formes de collaboration issues du réseau**

L'entrée dans un réseau peut être vécue comme une mise à l'épreuve avec la sous-traitance avant la co-traitance.

FICHE ACTION

## **5 Mon organisation professionnelle, un réseau incontournable ?**

L'organisation professionnelle vous assure de trouver des entreprises dont l'activité économique est similaire ou complémentaire à la vôtre.

FICHE ACTION

## **6 Quelles sont mes attentes par rapport a un réseau ?**

Le questionnement que nous vous proposons doit vous aider à préciser vos attentes et à cibler quel type de réseau vous correspond.

FICHE ACTION

## **7 La mise en commun de moyens**

Intégrer un réseau peut vous permettre de mettre en commun vos moyens et par conséquent d'économiser vos charges.

FICHE ACTION

## **8 Suis-je prêt pour intégrer un réseau ?**

Avant d'intégrer un réseau, je dois vérifier que je dispose de tous les atouts pour en faire partie.

OUTILS

## **9 LEXIQUE**

# Critères d'intégration et de fonctionnement d'un réseau d'entreprises

Comment intégrer un réseau d'entreprise ? C'est simple, il suffit de répondre à 3 critères : **régularité**, **crédibilité** et **fiabilité**. Ces critères seront essentiels à prendre en compte pour vous assurer une chance de répondre efficacement à un appel d'offre.



## 1 RÉGULARITÉ

Critère

Toute entreprise candidate à un réseau d'entreprises doit veiller à mettre en application la **réglementation** qui lui est propre (technique, juridique et fiscale) et vérifier que ses **assurances** soient complètes et à jour.

## 2 CRÉDIBILITÉ

Critère

La crédibilité d'une entreprise qui souhaite intégrer un réseau d'entreprises peut être facilement acquise par des **organismes de qualification ou de certification** qui jugeront objectivement la qualité de la prestation.

## 3 FIABILITÉ

Critère

Si les deux premiers critères sont facilement atteignables, le critère de fiabilité reste le plus difficile. Il est d'autant plus complexe lorsque la prestation dépend d'autres entreprises. La **fiabilité ne peut se mesurer qu'au fur et à mesure des prestations**, chantiers, ou travaux effectués en commun.



### Procédure d'intégration

Afin d'être éligible en tant que membre d'un réseau d'entreprises<sup>?</sup>, un diagnostic peut être mis en place afin de contrôler si l'entreprise candidate répond à tous les critères.

En complément du diagnostic, l'entreprise candidate peut être aussi soumise à :

- un suivi de **formations techniques** et/ou **réglementaires** ;
- l'obtention de **qualifications**<sup>?</sup> ;
- la signature d'une **charte** ;
- un niveau minimum requis de **chiffre d'affaires** ;
- la détention d'un **personnel spécifique** ;
- la nécessité d'avoir des **références** ;
- la définition d'un **degré d'engagement et de partage**.



### Moyens techniques et humain

#### Définir les rôles

Au sein de l'entreprise candidate, il sera important de déterminer le ou les membres qui seront responsables de :

- **contrôler régulièrement les critères d'intégration** (de leur atteinte à leur maintien) ;
- **gérer les demandes** internes et externes au réseau d'entreprises.

### Bon à savoir

Intégrer un réseau ou y prétendre donne l'occasion d'effectuer un **check-up** qui sera bénéfique pour l'entreprise.

# Le réseau : un accélérateur de développement

Une entreprise peut parfois être frileuse à rejoindre un réseau de peur que les autres membres profitent de son expérience et de son savoir-faire. Or, c'est en mutualisant vos compétences, qu'ensemble vous réussirez à atteindre des marchés que, seul, vous ne pourriez gagner. De plus, décider de rejoindre un réseau sûr et y partager vos connaissances, permet paradoxalement d'obtenir plus rapidement votre indépendance.

3 FACTEURS D'ACCELERATION : SECURITE, PARTAGE et INDEPENDANCE

## 1 SÉCURITÉ

Critère

Intégrer un réseau vous garantit à la fois un gain de temps et d'argent. En effet, en vous appuyant sur les compétences communes, vous allez pouvoir **augmenter vos capacités sans avoir à investir et/ou à recruter** et, surtout, sans attendre d'en avoir les moyens. Grâce à la synergie du réseau, vous ne perdez pas de temps pour proposer immédiatement une offre globale à vos clients.

## 2 PARTAGER L'EXPÉRIENCE

Critère

Le réseau d'entreprises repose principalement sur la culture de l'échange. Bénéficier de **conseils avisés de professionnels** qui ont cumulé les réussites est donc rassurant. Ainsi de l'expérience individuelle partagée vous passez vite à l'expérience commune dès lors qu'au sein de ce réseau d'entreprises vous commencez à co-traiter<sup>②</sup> avec leurs membres.

## 3 INDÉPENDANCE

Critère

Trop souvent les petites entreprises n'ont pas un accès direct aux marchés et elles sont reléguées individuellement au rang de sous-traitant<sup>②</sup>. En décidant de se regrouper, de nouer d'autres liens et en **passant donc de la sous-traitance à la co-traitance**, elles gagnent leur indépendance qu'elles n'auraient obtenu auparavant qu'au prix d'efforts aussi coûteux que soutenus dans la durée.



## La cerise sur le gâteau : le numérique

Grâce à la rapidité du numérique, la mise en réseau est désormais nettement **plus rapide et simple** ! Ne perdez donc pas de temps à vous connecter aux entreprises du réseau afin de développer une identité numérique impactante !

### Accélérer les process

L'utilisation d'outils numériques est essentielle pour :

- garantir la **rapidité** du traitement des demandes d'intégration
- mettre en **relation** les membres du réseau d'entreprises
- **fournir des éléments** aux membres du réseau de façon équitable



## Le réseau social est-il un accélérateur en soi ?

Les réseaux sociaux, comme LinkedIn ou Facebook, **amplifient** et **influencent** à des degrés différents la constitution des réseaux d'entreprises qui s'y calquent ou s'en émancipent. Un réseau d'entreprises est néanmoins différent d'un réseau social puisque pour y accéder il faut **répondre à certains critères d'intégration**. Cependant, avoir recours aux réseaux sociaux permet d'amplifier le message à une **audience plus large**, n'hésitez donc pas à y être présent que ce soit individuellement ou collectivement !

in f

## Mise en garde

Attention à la veille technologique !  
Ne misez pas tout sur Google ; élargissez votre champ de réflexion et restez ouvert à tous les acteurs de votre réseau !

# Les réseaux d'entreprises

Un réseau d'entreprises ne se résume pas uniquement à un ensemble d'entreprises entretenant entre elles des relations formelles (contrats de franchise ②, de concession, de distribution, etc.). En effet, la majorité des réseaux d'entreprises est souvent informelle, dans lesquels les contrats ne sont parfois pas développés. Quels sont donc les différents types de réseaux d'entreprises ?



## Informels

Certains réseaux sont dépourvus de personnalité juridique ②. Dans le secteur du BTP, il peut s'agir d'entreprises qui se sont rencontrées sur un chantier ou chez un fournisseur et qui, du fait d'une **bonne expérience de travail**, ont pris l'habitude de se rencontrer et de travailler ensemble.



## Par intérêt pour un thème de travail transversal

Des entrepreneurs de différentes branches peuvent partager un intérêt pour un **thème transversal** tel que le numérique, le développement durable ou l'insertion.



## Par territoire

- Par **zone d'activité** ou par **quartier**, telle que l'association des commerçants Bellevillois qui regroupe les commerçants du quartier de Belleville à Paris pour conduire des opérations promotionnelles communes par exemple.
- Un regroupement par **ville, département, région**...peut être réalisé d'autant plus si ces territoires ont une identité forte et représentent une marque. C'est le cas des artisans du Béarn par exemple.



## Numériques

- Les professionnels peuvent faire connaissance sur les **réseaux sociaux** grand public (Facebook, Twitter) ou pro multi-secteurs (LinkedIn, Viadeo, Workplace by Facebook...)
- Mais il existe également des **réseaux sociaux par activité** : « Expert » met en contact les professionnels selon leur domaine d'expertise, « Talent pharmacie » regroupe les pharmaciens...



## Par activité (métier, branche, secteur)

- Des entreprises d'un même métier (fleuristes, sous-traitants dans l'industrie ou pâtisseries par exemple) peuvent se rencontrer pour évoquer les évolutions techniques. Le réseau de sous-traitant dans l'industrie.
- Plusieurs entreprises peuvent se regrouper par branche d'activité (exemple : l'habillement, les métiers du livre) afin de partager des problématiques communes.
- Dans le secteur du logement social, des acteurs (bailleurs sociaux, artisans du bâtiment, architectes, bureaux d'études...) se regroupent dans le réseau CAPECOBAT dédié à la rénovation énergétique du logement social sur [www.capecobat.fr](http://www.capecobat.fr).



## Par organismes publics ou parapublics dont l'une des missions concerne l'animation économique

- Les communes ou les territoires peuvent animer des clubs ou groupes de travail d'entreprises. C'est le cas par exemple de la Mairie de Montfermeil avec son club « Territoire d'énergie » regroupant des entreprises de la transition énergétique.
- Les chambres consulaires (Chambres de métiers et de l'artisanat, Chambres de commerce et d'industrie) animent des clubs ou réseaux d'entreprises.
- Les organisations professionnelles peuvent animer des réseaux d'entreprises. C'est le cas du Réseau des entreprises de la CAPEB Grand Paris qui regroupe des professionnels du bâtiment.

# Les formes de collaboration issues du réseau

Au delà de faire connaître votre activité, l'objectif ultime, si vous décidez de rejoindre un réseau d'entreprises, est la collaboration afin de proposer une offre globale<sup>②</sup>. L'entrée dans un réseau peut être vécue comme une mise à l'épreuve avec la sous-traitance avant la co-traitance.

Enfin, la réponse commune à un appel d'offre ou à un marché pose aussi la question de la forme juridique à appliquer.



## 1 SOUS-TRAITANCE

Forme

Même si ceux qui intègrent un réseau veulent sortir de la sous-traitance, il est important de distinguer 2 cas :

- Le **donneur d'ordre** prend une **marge** sur le sous-traitant.
- Le **donneur d'ordre sous-traite** un membre du réseau car le membre titulaire du marché ne **possède pas la compétence pour l'exécuter**.

Certains réseaux d'entreprises constitués en **société** considèrent ses membres comme les sous-traitants du marché obtenu par la société qu'ils détiennent communément.

## 2 CO-TRAITANCE

Forme

C'est la forme la plus courante utilisée par les entreprises pour répondre à une offre globale. L'avantage de la simplicité (chacun fait son devis directement au client) ne doit pas faire oublier que le pilotage de ces entreprises co-traitantes requière une bonne entente et une participation de chacun pour répondre efficacement à la prestation globale.

## 3 GROUPEMENT MOMENTANÉ D'ENTREPRISES

Forme

Bien souvent proposée par l'acheteur lui-même, cette forme de collaboration implique la présence d'un mandataire<sup>②</sup> désigné, ce qui n'existe pas dans la co-traitance. Deux options sont possibles :

- Le GME est **conjoint** : les entreprises sont responsables uniquement de leur lot.
- Le GME est **solidaire** : la défaillance de l'un des co-traitants doit être prise en charge par les autres.

Que le GME soit conjoint ou solidaire, son mandataire est toujours responsable à l'égard du client.



### Le choix de la forme de collaboration

Les formes de collaboration sont diverses. Un rassemblement d'entreprises repose principalement sur le **respect et la liberté de chacun**. Le but n'étant pas de faire une société mais de multiplier les réponses en donnant la forme la plus appropriée au client et la plus adaptée aux membres.



### Le métabolisme du réseau d'entreprises

Un réseau d'entreprises est comme un **être vivant avec des flux entrants et sortants**. Cette variabilité, qui existe déjà au sein des entreprises, se trouve exacerbée en raison du traitement égalitaire qui prédomine dans un réseau. Attention donc aux formes de collaboration qui introduirait un lien de subordination y compris dans une forme associative. Selon les attentes de chaque membre et son degré de participation, les déconvenues et les affinités apparaissent à différents stades : au simple rapprochement ou lors d'une contribution commune.

### Bon à savoir

Attention à la **société de fait** dès lors que la collaboration entre membres se trouve récurrente voire exclusive. L'esprit du réseau ne doit pas être assimilé à du bénévolat !

# Mon organisation professionnelle, un réseau incontournable ?

Au-delà d'être un vivier d'entreprises, l'organisation professionnelle<sup>②</sup> vous assure de trouver des entreprises dont l'activité économique est similaire ou complémentaire à la vôtre et de rassembler ces acteurs au sein d'un réseau.



## Mais où trouver ailleurs des entreprises prêtes à se constituer en réseau ?

Lorsqu'un adhérent souhaite sous-traiter, proposer de travailler en sous-traitance et surtout co-traiter, c'est à son **organisation professionnelle** qu'il s'adresse naturellement. Cela lui semble être l'endroit idéal pour trouver les collègues dont il a besoin.



## S'émanciper de son OP, un risque ou une garantie d'indépendance ?

Le caractère commercial que revêt le plus souvent un réseau d'entreprises où chacun s'observe comme un éventuel apporteur d'affaires ne peut pas s'accommoder avec les **missions de défense et de représentation qui caractérisent une organisation professionnelle**. Aussi, si à l'instar d'un incubateur, l'organisation professionnelle peut faire émerger un réseau d'entreprises issu de ses adhérents, **la pérennité ne peut pas s'envisager dans ce cadre, au risque de créer la confusion**.

### Bon à savoir

Tournez-vous vers votre organisation professionnelle pour trouver des conseils sur la mise en place du réseau d'entreprises que vous voulez constituer.

# Quelles sont mes attentes par rapport a un réseau ? 1/2

Chaque entreprise aura en fonction de son ancienneté, de son secteur d'activité, de sa stratégie de développement ou de la personnalité de son dirigeant des attentes différentes par rapport à un réseau d'entreprises ! Le questionnement que nous vous proposons doit vous aider à préciser vos attentes et à cibler quel type de réseau vous correspond.



Accéder à un réseau pour vous c'est pour :

Développer du business en rencontrant des clients, des sous-traitants, des co-traitants, des apporteurs d'affaires, des investisseurs....

Partager des connaissances sur mon métier, faire de la veille, réfléchir ensemble pour progresser, développer l'innovation

Obtenir des informations sur mon environnement direct, savoir ce qui se joue dans mon quartier, ma ville, ma branche d'activité pour pouvoir anticiper les évolutions, m'adapter, saisir les opportunités...

Rencontrer de nouvelles personnes, partager des moments de convivialité mais également des préoccupations communes

Contribuer à l'évolution de ma profession en mettant en place des projets

Atteindre des chantiers, travaux ou réaliser une production que je ne pourrais pas faire seul ou qui nécessiterait trop de temps ou de personnel dont ne dispose pas mon entreprise.



Exemples de réseau correspondant à ces souhaits :

Le réseau **BNI France** rassemble les entrepreneurs souhaitant développer leurs ventes. A chaque fin de réunion, chaque membre présente le chiffre d'affaires apporté par les autres membres du réseau.

Le réseau de la **CAPEB Grand Paris** permet à des créateurs (plombiers par exemple) de rencontrer des professionnels expérimentés qui peuvent répondre à leurs questions techniques

En intégrant une **association d'artisans** ou de commerçants locaux, vous serez au fait des projets de votre mairie et pourrez par exemple vous préparer à répondre à un chantier prochainement lancé

**Décompresser** autour d'un verre contribue à l'épanouissement de l'entrepreneur et donc... à celui de son chiffre d'affaires!

En rejoignant une **organisation professionnelle** dont l'objet est de défendre, représenter et faire progresser ma profession

L'association, le **XV du Val-de-Marne** a été constituée par 15 PME<sup>②</sup> qui militent auprès des élus locaux et des services de l'État pour que les marchés publics générés par la construction de la ligne de métro 15 bénéficient aussi aux entreprises locales

# Quelles sont mes attentes par rapport a un réseau ? 2/2



Accéder à un réseau pour vous c'est pour :



Exemples de réseau correspondant à ces souhaits

Trouver des ressources (moyens humains, techniques...) dont je ne dispose pas dans mon entreprise

La coopérative artisanale ② de construction de la **CAPEB Grande Couronne Ile-de-France** permet de travailler de manière intégrée et organisée avec d'autres entreprises, au sein d'une structure créée à cet effet, tout en gardant sa propre entreprise.

Me grouper avec d'autres entreprises pour mutualiser mes charges

En rejoignant une **pépinière d'entreprises** destinée aux créateurs, je partage des services d'accompagnement avec les autres membres (conseils, formation) mais également des locaux, des services supports (prestataire informatique, comptable..) et logistiques (standard...)

Obtenir une meilleure visibilité à travers le groupe

Le Réseau des entreprises de la **CAPEB Grand Paris** possède une réputation de qualité dans le secteur du bâtiment, dont bénéficient également ses membres.

Créer, reprendre ou céder une entreprise

Le club **REART** de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Franche-Comté permet aux repreneurs d'échanger entre eux et d'aborder avec un animateur des thèmes essentiels à leurs démarches (banque, juridique...)

Faire connaître mon entreprise, ses dernières réalisations

Le réseau **Toocook**, réseau social de cuisine, permet à ses membres de mettre en relations apprentis, employeurs et amateurs qui échangent sur leurs réalisations, leur conseils, et permettent de faire des économies ou d'éviter le gaspillage alimentaire.

# La mise en commun de moyens

Intégrer un réseau peut vous permettre de mettre en commun vos moyens et par conséquent d'économiser vos charges. Voici ces charges par ordre d'importance.



## 1 MOYENS HUMAINS

Charges

Trouver un bon salarié, formé et fiable peut prendre du temps. Pour un **besoin ponctuel en main d'œuvre**, il est donc préférable, notamment pour une TPE<sup>?</sup> de faire appel à son réseau de pairs pour bénéficier d'une **mise à disposition de salariés compétents**.

### L'avantage :

- pour l'entreprise utilisatrice : bénéficier d'un salarié dont les qualités professionnelles lui ont été confirmées par son confrère ;
- pour le prêteur : éviter un licenciement en cas de baisse d'activité.

## 2 LOCAUX

Charge

La location de locaux constitue une charge importante et en particulier dans les métropoles où le prix de l'immobilier est élevé. Le **partage de locaux** (pépinières<sup>?</sup>, coworking<sup>?</sup>, hôtels d'entreprises) est souvent la solution idéale. Des services annexes sont y sont généralement proposés (salles de réunion, standard, internet..) Par exemple, la SEMAEST, en Ile-de-France, propose des solutions de colocation via son réseau CoSto.

## 3 MOYENS TECHNIQUES

Charge

En faisant partie d'un réseau d'entreprises d'une même activité, vous avez la possibilité d'**échanger, de louer, de prêter vos véhicules, outils ou matériels professionnels**. À noter que dans le secteur du BTP certaines machines ne sont utilisées que 30% du temps et, que leur location à d'autres entreprises ayant des besoins ponctuels permet aux premières de **réduire les charges** liées à ce matériel (crédit, assurance, entretien...).

## Pensez-y !

Vérifiez que votre assurance civile professionnelle couvre le matériel qui vous est loué ou prêté. Cela peut s'avérer utile en cas de casse.

# Suis-je prêt pour intégrer un réseau ? 1/2

Avant d'intégrer un réseau, je dois vérifier que je dispose de tous les atouts pour en faire partie.  
Nous vous proposons la «check-list» suivante :



## Ma liste d'outils



### MATÉRIELS

- **Carte de visite** : essentielle, elle regroupe les **coordonnées de l'entreprise**, ses éventuelles qualifications métiers (ex : titre de maître artisan), sa démarche qualité (ex. : norme ISO), et son site internet.
- **Plaquette d'entreprise** : document synthétique et souvent illustrée par l'entreprise (équipe, moyens techniques...), son savoir-faire et ses plus belles références.



### EXISTER NUMÉRIQUEMENT CAR LA MISE EN RÉSEAU SE FERA SURTOUT GRÂCE À DES APPLICATIONS NUMÉRIQUES SPÉCIFIQUES

- La **fiche de l'entreprise sur les réseaux sociaux** (Facebook, Twitter) et notamment sur les **réseaux professionnels** (Viadeo, LinkedIn...) doit être réalisée et mise à jour.
- Un **site internet**, même simple, (quelques pages présentant l'entreprise, ses moyens, ses réalisations) est **essentiel** aujourd'hui car la recherche sur le web constitue un des premiers réflexes. Certaines personnes considèrent même qu'une entreprise qui n'existe pas sur la toile, n'existe pas tout court...
- Etre référencé sur les **annuaires professionnels reconnus**. Les professionnels du bâtiment de la rénovation énergétique sont visibles sur : [renovation-info-service.gouv.fr](http://renovation-info-service.gouv.fr)  
De même, les annuaires de [QUALIBAT](#), [HANDIBAT](#), [QUALIGAZ](#) référencent les professionnels qualifiés.

## Pensez-y !

La gestion du temps, l'usage des outils numériques, la prise de parole en public... sont des compétences qui peuvent s'acquérir dans le cadre de formations. Renseignez-vous auprès de votre OPCA, de votre fonds de formation ou de votre organisation professionnelle sur les formations proposées et leurs conditions de prise en charge.

# Suis-je prêt pour intégrer un réseau ? 2/2



## Ma préparation mentale



### J'AI IDENTIFIÉ MES ATTENTES

Je me suis **questionné sur mes attentes** (cf. fiche « Mes attentes »). Elles sont en **adéquation avec le réseau** que je souhaite intégrer et sur lequel je me suis préalablement renseigné(e).



### MON PITCH SUR MON ENTREPRISE EST PRÊT

J'ai construit et répété **un pitch clair de 30 secondes** (je me suis chronométré) que j'ai adapté aux attentes des interlocuteurs que je vais rencontrer ; **j'anticipe** également les questions qui me seront posées.

Exemple :



Pourquoi je travaillerais avec vous ?  
Vous n'avez aucune référence, vous débutez.

Je débute, j'ai moins de contrats, aussi je suis plus disponible pour soigner mon travail et vous garantir une réactivité maximum.



### J'AI RÉSERVÉ DES PLAGES DE DISPONIBILITÉ DANS MON AGENDA

**Chiffrer un devis**, faire sa comptabilité, recruter, créer son site internet...

La journée d'un chef d'entreprise n'est pas de tout repos ! Intégrer un réseau nécessite donc de savoir gérer son temps en utilisant des outils et des nouvelles stratégies d'organisation (mieux déléguer, se créer des alertes sur son smartphone...).



### ET CE QUI NE SE PRÉPARE PAS...

Etre curieux, enthousiaste, aimer faire de nouvelles rencontres, s'adapter à des auditoires différents... sont des qualités nécessaires pour intégrer un réseau. Efforts et formations peuvent m'aider mais je ne pourrai pas changer ma personnalité. Sachez reconnaître vos limites et n'hésitez pas à déléguer certaines missions (réunions de réseau par exemple) à un associé, un conjoint qui disposerait de ces qualités.

**Pensez-y !**

Pour partager des dossiers, gérer un projet à plusieurs, des outils numériques existent tels que [weelgo.com](http://weelgo.com) ou [dropbox.com](http://dropbox.com)

# Lexique

## Entreprise

L'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. (Source : Insee)

## Coopérative artisanale

Les membres d'une coopérative artisanale relèvent du domaine artisanal et sont obligatoirement enregistrés au registre des entreprises artisanales. La coopérative est, à son tour, inscrite au registre des entreprises et au registre du commerce et des sociétés. Cet organisme se caractérise par un capital de nature variable, afin de permettre aux adhérents de l'intégrer ou de le quitter sans difficulté. (Source : [www.petite-entreprise.net](http://www.petite-entreprise.net))

## Co-traiter

Plusieurs opérateurs économiques peuvent choisir de répondre en groupement, également appelé co-traitance, pour mutualiser leurs moyens professionnels, techniques et financiers. À la différence de la sous-traitance, tous les membres du groupement sont en relation contractuelle avec l'acheteur et sont responsables vis-à-vis de lui. (Source : [www.service-public.fr](http://www.service-public.fr))

## Coworking

Le coworking est un type d'organisation du travail qui regroupe deux notions : un espace de travail partagé (basé sur une configuration en espace ouvert), mais aussi un réseau de travailleurs encourageant l'échange et l'ouverture. Il est un des domaines de l'économie collaborative et est souvent présenté comme un contexte favorisant l'innovation. (Source : Wikipédia)

## Franchise

Savoir-faire, marque, etc., cédés par un commerçant à un autre dans le cadre d'un contrat de franchisage. (Source : [www.larousse.fr](http://www.larousse.fr))

## Mandataire d'un groupement

Le mandataire assure la représentation des entreprises groupées ainsi que la coordination et l'organisation de la mission. Il s'agit d'un des membres du groupement, désignés par les autres entreprises. Ses missions sont précisées dans le cadre d'une convention. (Source : Guide « Comment s'organiser en Groupement Momentanée d'Entreprises pour répondre aux marchés du Grand Paris et de la transition énergétique » CAPEB Grand Paris)



# Lexique

## Organisation professionnelle (OP)

En fédérant un secteur d'activité, l'organisme professionnel cherche le plus souvent à :

- ▶ Défendre les intérêts de la profession et contribuer à promouvoir son rôle économique et social auprès de l'ensemble de ses partenaires (pouvoirs publics, parlement, administrations...).
- ▶ Représenter la profession auprès des pouvoirs publics....
- ▶ Apporter une information et une analyse d'ordre juridique, sociale et économique aux adhérents. (Source : Afecreation)

## Pépinière

Une pépinière d'entreprises (ou hôtel d'entreprises) est une structure destinée à faciliter la création d'entreprises en apportant un soutien technique et financier, des conseils et des services.

## Personnalité juridique

Les personnes physiques et les personnes morales sont dotées de la personnalité juridique. Les personnes physiques acquièrent la personnalité juridique par la naissance et la perdent avec le décès. Une personne morale se crée par la volonté privée de son ou ses membres, matérialisée par la signature des statuts et son inscription au Registre du commerce et des sociétés pour une société, et à la Préfecture pour une association. Elle s'éteint par la dissolution. La personnalité juridique de la personne morale est distincte de la personnalité juridique de chacun des membres qui la compose. (Source : Insee)

## PME

La catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes, et qui ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. (Source : Insee)

## Qualification

La qualification professionnelle est la reconnaissance de la capacité d'une entreprise dans une activité donnée. Elle est attribuée par un organisme de qualification. Souvent, elle a une durée de validité limitée et doit être renouvelée régulièrement.

## Sous-traitant

Loi n° 75-1334 du 31 décembre 1975 relative à la sous-traitance : Au sens de la présente loi, la sous-traitance est l'opération par laquelle un entrepreneur confie par un sous-traité, et sous sa responsabilité, à une autre personne appelée sous-traitant l'exécution de tout ou partie du contrat d'entreprise ou d'une partie du marché public conclu avec le maître de l'ouvrage.

## TPE

Les très petites entreprises (TPE) désignent des entreprises de moins de 10 salariés. (Source : Wikipédia)





# BESOIN D'UN CONSEIL ?

N'hésitez pas à nous contacter

**Direccte** Direction régionale des entreprises,  
de la concurrence, de la consommation  
du travail et de l'emploi  
**ÎLE-DE-FRANCE**

 01 70 96 13 00 de 9h00 à 18h00  
 19-21, rue Madeleine Vionnet  
93 300 Aubervilliers



 01 53 20 69 69 de 9h00 à 16h45  
 28 bis rue Sorbier  
75020 Paris



 01 42 27 49 49  
 67 bd Bessières  
75017 Paris