

Yvelines et Val-d'Oise Avec Plato, les entreprises cultivent LEUR RÉSEAU

Les réseaux Plato se développent en Europe depuis 1988. La CCI de Versailles est devenue le fer de lance de cette méthode qui consiste à faire coacher des patrons de TPE ou de PME par des cadres de grandes entreprises. Une source d'enrichissement mutuel sur le plan humain et professionnel.

CONTACT

CCI de Versailles

Val-d'Oise / Yvelines

Brigitte Salles,

responsable des réseaux Plato

Tél. : 01 39 29 23 35

Courriel : bsalles@versailles.cci.fr

Site : www.versailles-ecobiz.fr

Le réseau Plato n'évoquera probablement rien aux lecteurs de *Champ'éco*. Et pour cause, celui-ci n'est pas implanté en Champagne-Ardenne. Né en Belgique, d'où il tire son nom

– un acronyme flamand –, il a pourtant essaimé dans une bonne partie de l'Europe et plus particulièrement en France.

Le réseau Plato est constitué de chefs d'entreprises qui ont décidé de partager leurs expériences, leurs bonnes pratiques et leurs méthodes de travail. Rien que de très ordinaire en apparence, sauf que le principe retenu ici est original : il s'agit de permettre à des patrons de TPE et de PME-PMI de se frotter aux cadres dirigeants des grandes entreprises.

Plato fonctionne suivant le régime du coaching ou du parrainage, peu importe le terme employé, au cours de réunions mensuelles.

« Les représentants des grandes entreprises encadrent et animent les groupes de travail. Ils apportent leur expertise et les outils utilisés au sein de leurs sociétés, à charge pour les patrons de TPE et de PME de les adapter à la taille de leurs entreprises », explique Brigitte Salles, responsable des réseaux Plato à la CCI de Versailles Val-d'Oise / Yvelines.

La chambre de commerce et d'industrie versaillaise est aujourd'hui la CCI référente pour l'ensemble des compagnies consulaires françaises. Elle a lancé en 2002 le premier réseau Plato d'Ile-de-France et a mis sur pied depuis de multiples groupes de travail. À l'heure actuelle, 9 groupes fonctionnent sous son égide, et ils seront remplacés



par 12 autres groupes au fur et à mesure qu'ils arriveront à terme.

UNE BONNE ÉCOLE POUR LES CADRES

Car un groupe de travail a une durée de vie limitée. Les entreprises adhérentes s'engagent pour deux ans, avec la possibilité bien sûr de remplir dans un autre atelier. Une enquête de satisfaction montre que près d'un participant sur deux souhaite poursuivre l'expérience au-delà de ces deux années avec le réseau Plato de la CCI de Versailles (1). « Certaines grandes entreprises nous accompagnent depuis l'origine, souligne Brigitte Salles, comme PSA Peugeot Citroën et Italcementi Calcia. C'est une bonne façon pour elles

Les réseaux Plato se réunissent
onze fois par an
par groupes de travail. (© DR)

Plato™
Interdépartemental
Pôle de Roissy - CDG



Les réseaux
Plato français
en quelques chiffres

32
RÉSEAUX
PLATO
EN FRANCE

32
DÉPARTEMENTS
COUVERTS

1 800
PME-PMI
ET 180
GRANDES
ENTREPRISES
MEMBRES

de former leurs cadres à l'animation d'équipes et de leur faire acquérir une expérience de manager, avec la difficulté supplémentaire que cet encadrement n'intervient pas dans un cadre hiérarchique. »

Un groupe comprend en général entre 15 et 18 patrons de PME-PMI et 3 cadres de grandes entreprises. Le public visé par la CCI de Versailles (mais ça peut être différent dans d'autres réseaux Plato) est celui des entreprises de 5 à 100 salariés, ayant au moins trois ans d'existence. Un groupe de travail dédié aux commerçants a également été créé, car leurs problématiques ne sont pas forcément les mêmes que celles des industriels ou des sociétés de service. Mais tout

ce petit monde a l'occasion de se retrouver et d'échanger au cours de réunions plénières, qui rassemblent l'ensemble des groupes de travail d'un même réseau, voire de réunions interréseaux.

[1] Le bilan d'un des programmes versaillais, le Plato Roissy-CDC, indique que 95 % des chefs d'entreprise sont satisfaits des thématiques traitées, que 88 % estiment avoir renforcé leurs compétences et pensent pouvoir appliquer les méthodes et outils présentés. Un quart disent aussi avoir noué des contacts avec des clients ou des fournisseurs

LE BUSINESS, CERISE SUR LE GÂTEAU

Les thèmes abordés mensuellement dans les groupes de travail touchent au quotidien de tout chef d'entreprise qui se respecte : la gestion, les ressources humaines, le développement commercial, la communication, etc. « *On y parle aussi bien tableaux de bord qu'entretiens d'évaluation ou droit individuel à la formation* », précise Brigitte Salles, l'intérêt pour une PME étant de s'inspirer de l'approche des groupes sur ces questions ou d'emprunter leurs méthodes.

Il va sans dire que, comme dans tout club fondé sur l'échange, les réseaux Plato permettent aussi de faire des affaires, même si, comme le souligne la responsable versaillaise, « *le business n'est pas le ticket d'entrée de Plato* ». Pour qu'un groupe de travail fonctionne correctement, il doit rester circonscrit à un territoire assez restreint, de façon à maintenir une proximité entre chacun des participants. Deux entreprises concurrentes ne sont a priori pas intégrées dans le même groupe, sauf avec leur accord.

1 800 EUROS POUR DEUX ANNÉES

Un réseau Plato ne vit pas de l'air du temps. L'adhésion est comprise entre 1 500 et 1 800 euros les deux années pour les TPE et les PME-PMI (1 800 euros à Versailles). Les grandes entreprises, elles, "payent de leur personne" en détachant leurs cadres. Pas suffisant pour autofinancer un réseau qui, dans les Yvelines et le Val-d'Oise, vit pour un tiers des cotisations de ses membres et pour deux tiers de subventions apportées par la CCI, les collectivités locales ou par des partenaires privés tels qu'Air France et Aéroports de Paris. Il n'est pas inutile de rappeler ici que Plato a été introduit dans notre pays par Gaz de France, qui continue à financer le réseau.

Quatre-vingts pour cent des réseaux Plato sont portés par des CCI. Les autres le sont par des collectivités territoriales, le Medef ou des associations, où l'on retrouve d'ailleurs parfois les chambres consulaires. ■

Frédéric Marais



L'avis de deux participants



Un coach, Jean-Marc Rouxel, chef de service chez Aéroports de Paris :
« *La convivialité du réseau casse les barrières et permet de tisser des relations privilégiées avec chacun, de créer du lien social et sociétal. Ce type de réseau, de par les matières enseignées et les échanges entre participants, est également un accélérateur de business.* »

Un patron de PME, Didier Guillard :
« *Plato m'a redonné confiance en mes compétences à bien diriger mon entreprise. Les échanges entre les membres, l'expérience des cadres-coachs et les interventions d'experts m'ont apporté des méthodes de travail que j'ai pu appliquer rapidement et qui ont eu pour effet immédiat d'améliorer le salaire de mon personnel et d'augmenter mon chiffre d'affaires.* » ■

