

Quel réseau professionnel féminin choisir ?

Même si les réseaux professionnels féminins s'adressent dans leur grande majorité à des chefs d'entreprise, le paysage français de ces associations est très varié. Qui sont leurs membres ? Comment choisir celui qui correspond le mieux à son projet ?

A chaque réseau féminin, son utilité... Les réseaux généralistes internationaux facilitent l'évolution de carrière de leurs membres et assurent la promotion du rôle des femmes dans l'économie. Le **European Professional Women's Network** organise ainsi des « *cocktails networking* » mensuels, développe un programme de mentorat et agit pour renforcer la part de voix des femmes dans l'économie.

L'association internationale **Femmes chefs d'entreprises** se veut quant à elle proche des préoccupations de ses membres et les accompagne dans l'évolution de leur entreprise. Ce réseau international créé en 1945 est organisé en délégations régionales. « *Grâce à ses dîners mensuels, Femmes chefs d'entreprises m'a permis de construire mon réseau professionnel à Toulon, dont je n'étais pas originaire* », explique Charlotte Gaillard, membre de l'association et fondatrice de Berceumagique.com (cadeaux de naissance, de baptême...), « *De plus, avec les trophées annuels, les adhérentes bénéficient d'une véritable visibilité* ».

Adhérer à deux réseaux peut s'avérer utile

Il existe également des associations dont les membres sont issues d'un secteur d'activités spécifique. **Cyber Elles** fait partie de ceux-là. Cette association créée en 1999 par Séverine Smadja-Assouline et Géraldine Lamamy rassemble des femmes qui ont un rôle influent dans le secteur des nouvelles technologies. Ce business club offre à ses adhérentes d'entretenir leur expertise et favorise l'échange de bonnes pratiques. « *Cyber Elles est un réseau très souple et réactif* » explique Charlotte Gaillard qui est également membre de cette association. « *Grâce à sa mailing-list où chacune peut poser des questions quand elle le souhaite, on trouve un appui technique et on échange avec des personnes qui ont les mêmes problématiques métiers.* »

National vs local

Les réseaux locaux offrent quant à eux des services plus personnalisés. **Aix'Elles**, association qui s'adresse à des femmes chefs d'entreprise du Pays d'Aix, en est un exemple révélateur. « *Aix'Elles est basée sur la solidarité. Elle permet à ses membres de s'entraider sans être dans une optique de concurrence* », souligne la fondatrice, Christine Jaugey. « *Depuis sa création en 2008, Aix'Elles a permis à ses adhérentes de collaborer ensemble et de développer leurs activités.* » Comme les autres réseaux, l'association offre des occasions de rencontre, mais organise également des ateliers en relation avec les attentes de ses membres.

Un rôle social

Enfin, certains réseaux locaux remplissent une véritable mission socio-professionnelle. C'est le cas **d'Entreprendre au Féminin Bretagne**, pilotée par des femmes chefs d'entreprise du Finistère. L'association s'adresse à deux types de créatrices d'entreprise : celles déjà installées et celles en projet de création. Les premières peuvent profiter des services traditionnels d'un réseau de femmes chefs d'entreprises : échanges de pratiques, réseautage, etc. Quant aux femmes en projet de création d'entreprise, un pôle Accompagnement et formation leur est spécifiquement dédié. « *La mise en place de ce volet part d'un constat : seuls 30 % des créateurs d'entreprise sont des femmes* » indique Gaelle Vigouroux, co-fondatrice de l'association, « *Cela s'explique par l'existence de freins propres aux femmes : manque de confiance en soi, déficit de réseaux professionnels etc. Avec le programme d'accompagnement et de formation, nous travaillons pendant neuf semaines, à raison d'un jour par semaine, à lever ces freins et à les transformer en atouts, en agissant avant tout sur le développement personnel et l'acquisition de compétences d'entrepreneur.* » Cette phase « *d'empowerment* » peut être suivie d'une période de coaching qui se fait six mois avant la création de l'entreprise ou six mois après.

Combien ça coûte ?

Il faut compter généralement entre 100 et 200 € pour adhérer aux réseaux nationaux et internationaux, et aux alentours de 50 € pour les associations régionales. Mais qu'ils soient gratuits ou payants, ces réseaux professionnels féminins présentent tous un point commun : ils sont de bons tremplins professionnels et font la promotion d'un entrepreneuriat qui allie efficacité et solidarité.

Julien Bottriaux