

A M M E

Alliance pour la mixité
en entreprise

Atelier numéro 2

Marketing de notre réseau

Convaincre, obtenir du sponsorship, créer
un argumentaire

Contenu du document

- **Objectifs du marketing de réseau**
- **A qui s'adresse-t-il?**
- **Les best practices et quelques exemples d'indicateurs de performance**
- **Les bénéfices du réseau pour ses membres**
- **Les bénéfices du réseau pour l'entreprise**
- **Les arguments des opposants, dubitatifs et autres opposants et comment y répondre**

Objectif du marketing de réseau

- **Convaincre que le réseau est un des meilleurs moyens pour faire avancer l'égalité professionnelle**
- **Démontrer la valeur ajoutée du réseau**
- **Légitimer l'action des membres du réseau**
- **Renforcer le réseau (influence, nombre de membres)**
- **Obtenir des ressources**
- **Expliquer le positionnement du réseau par rapport à d'autres moyens ou instances**

A qui s'adresse le marketing de réseau au sein de l'entreprise?

- **Qui convaincre?**
 - Les salariés hommes et femmes
 - La Direction de l'entreprise
 - Les Ressources humaines
 - Les Managers
 - Les influenceurs
- **Qui informer?**
- Les organisations syndicales

Best practices et quelques exemples d'indicateurs de performance

- **Best practices**
 - Faire le mapping des alliés du réseau et de ses détracteurs
- **Quelques exemple d'indicateur de performance**
 - Les créneaux de présentation dans les instances de l'entreprise
 - Les success stories (par exemple feedback positif sur les activités)
 - Les moyens alloués (budget), les sponsors et le nombre de membres
 - ...

Les Bénéfices du réseau

- **Pour les membres**

- Renforce la légitimité à agir (perso + pro), partage entre paires, soutien, entraide
- Générer de la prise de conscience et de l'influence
- Un lieu de rencontre chaleureux et bienveillant
- Développement du réseau interne
- Benchmark, outils, échanges de bonnes pratiques, information
- Ouverture d'esprit, espace de nourriture intellectuelle
- Diversité, richesse des regards + ouverture
- Effet levier: mutualisation des moyens et des ressources
- Développement personnel et nouvelles compétences (prise de parole, organisation d'événements, travail collaboratif, assertivité, diplomatie)

Les Bénéfices du réseau

- **Pour les entreprises**

- Nourrir la fierté des dirigeants de soutenir un réseau (revue de presse)
- Image interne & externe (classement national) contribuant à un impact business positif
- Contribue au dialogue et au réseautage à l'intérieur des sociétés
- Aide à remplir les obligations légales (rapport égalité annuel)
- Motivation et fierté des salariés
- Ressources bénévoles sur des problématiques d'entreprise
- Benchmark, échanges de bonnes pratiques en interne et externe si le réseau est connecté à l'extérieur.
- Opportunités de développement de compétences
- Nouveaux modes de travail collaboratifs et agiles
- Permet de mieux attirer, valoriser les talents et leurs implications

Arguments des réticents, dubitatifs et autres opposants... et comment y répondre

Manque de perception du bénéfice

Business case démontré (cf. rapport MKinsey)

La société a des priorités plus importantes

Risque de se laisser dépasser par concurrents plus innovants

Déni: il n'y a pas ce problème chez nous

Dashboard, étude de ressenti.....

Norme : cela marche comme cela (et le restera)

Entreprise du XXI^e siècle, demande des salariés, génération Y, talent cliff

C'est trop consommateur de temps

Retour sur investissement démontré

C'est juste pour les femmes : sectaire

Bénéfices pour les femmes et les hommes

C'est une minorité qui s'agite

Représentativité

Cela crée des tensions où il n'y en a pas

Les tensions existent: mise en évidence et solutions

Cela risque de mettre en visibilité des personnes non ciblées

L'entreprise a tout intérêt à diversifier ses talents