

ÉTABLIR DES CONNEXIONS, CREER DES OPPORTUNITES : LE RESEAUTAGE DES JEUNES ENTREPRENEURS & DES OSPs

PASARCII-M - NEAR EAST FOUNDATION

Juillet 2024

TABLE DES MATIERES

Introduction.....	3
Contexte.....	3
Objectif général et spécifique de la présentation	3
Importance du réseautage pour les jeunes entrepreneurs	3
Besoins des Jeunes Entrepreneurs	3
Les défis auxquels sont confrontés les jeunes entrepreneurs	3
Les opportunités offertes par le réseautage.....	3
Exemples de problèmes que le réseautage peut résoudre	3
Concepts Clés du Réseautage	4
Définition du réseautage	4
Avantages du réseautage.....	4
Types de réseaux.....	4
Techniques de Réseautage.....	4
Stratégies pour établir des contacts.....	4
Comment maintenir et développer un réseau.....	4
Utilisation des médias sociaux et des événements locaux pour le réseautage.....	5
Résultats Attendus.....	5
Les avantages après avoir suivi les ateliers	5
Impact attendu sur l'employabilité et la réussite des entreprises.....	5
Comment les ateliers contribueront à la création d'un réseau de jeunes entrepreneurs	5
Questions et Réponses	5

INTRODUCTION

CONTEXTE

La région de Mopti, au Mali, est confrontée à des défis majeurs, notamment en ce qui concerne l'emploi des jeunes. Le taux de chômage élevé, la croissance économique lente et les difficultés d'accès au crédit rendent la création d'entreprises et de valeur difficiles pour les jeunes et les OSPs.

OBJECTIF GENERAL ET SPECIFIQUE DE LA PRESENTATION

L'objectif général de cette présentation est d'améliorer les connaissances des jeunes entrepreneurs et des OSPs de la région de Mopti sur le réseautage. Plus spécifiquement, nous visons à les informer sur les avantages du réseautage, les concepts clés, les techniques, et les résultats attendus.

IMPORTANCE DU RESEAUTAGE POUR LES JEUNES ENTREPRENEURS & LES OSPS

Le réseautage est un outil essentiel pour les jeunes entrepreneurs et les OSPs. Permettant d'établir des liens, de partager des ressources, de découvrir de nouvelles opportunités et de résoudre des problèmes. C'est un moyen efficace pour renforcer leurs capacités et développer leurs entreprises.

BESOINS DES JEUNES ENTREPRENEURS

LES DEFIS AUXQUELS SONT CONFRONTES LES JEUNES ENTREPRENEURS

Les jeunes entrepreneurs de Mopti font face à des obstacles tels que le manque d'accès au financement, la concurrence accrue, et à tout cela s'ajoute le fait que chaque jeune bénéficiaire et OSP évolue jusqu'ici de manière individuel et isolé. Ainsi, la mise en réseau des jeunes entrepreneurs coachés offrira une opportunité de connexion qui permettra aux jeunes de se concerter, d'échanger, de s'informer, d'apprendre et de collaborer.

LES OPPORTUNITES OFFERTES PAR LE RESEAUTAGE

Le réseautage peut aider les jeunes entrepreneurs et les OSPs à élargir leur accès au financement, à échanger des idées avec d'autres entrepreneurs, à trouver des partenaires commerciaux et à accéder à de nouveaux marchés.

EXEMPLES DE PROBLEMES QUE LE RESEAUTAGE PEUT RESOUDRE

- Établir des partenariats commerciaux solides pour l'approvisionnement en matières premières à moindre coût.
- Trouver des clients potentiels et développer son portefeuille clients grâce aux recommandations et aux références.
- Obtenir des informations précieuses sur les tendances du marché et les opportunités émergentes.
- Partager des ressources, telles que des locaux commerciaux, pour réduire les coûts d'exploitation et négocier des partenariats stratégiques pour élargir la portée géographique de l'entreprise.

- Trouver des solutions aux défis techniques en échangeant des idées avec d'autres entrepreneurs.
- Recevoir des recommandations pour améliorer la visibilité en ligne et développer une présence sur les médias sociaux.

CONCEPTS CLES DU RESEAUTAGE

DEFINITION DU RESEAUTAGE

Le réseautage est le processus de création et de maintien de relations professionnelles et personnelles dans le but de partager des informations, d'accéder à des ressources et de créer des opportunités de croissance.

AVANTAGES DU RESEAUTAGE

Le réseautage permet de partager des informations cruciales pour le succès des entreprises, de découvrir de nouvelles opportunités commerciales et de bénéficier du soutien mutuel des pairs.

TYPES DE RESEAUX

Il existe différents types de réseaux, notamment les réseaux professionnels qui se concentrent sur des secteurs spécifiques, les réseaux sociaux qui sont basés sur des intérêts personnels, et les réseaux en ligne, qui tirent parti de la technologie pour connecter les individus :

- **Réseaux Professionnels** : Ces réseaux se concentrent sur des secteurs spécifiques ou des domaines d'expertise. Les membres se réunissent pour discuter de questions professionnelles, échanger des informations et développer des opportunités commerciales dans leur domaine.
- **Réseaux Sociaux** : Ces réseaux sont basés sur des intérêts personnels ou des passions communes. Les membres partagent des centres d'intérêt, des activités de loisirs et des discussions informelles. Les relations se forment autour de ces intérêts personnels.
- **Réseaux en Ligne** : Ces réseaux tirent parti de la technologie pour connecter les individus, souvent via des plates-formes en ligne, des médias sociaux ou des forums. Ils permettent des interactions à distance, le partage d'informations et la création de liens sans frontières géographiques.

TECHNIQUES DE RESEAUTAGE

STRATEGIES POUR ETABLIR DES CONTACTS

Pour établir des contacts efficacement, il est essentiel d'avoir une approche proactive, de participer à des événements et/ou ateliers de réseautage, d'avoir une présence en ligne et de rechercher des partenariats potentiels.

COMMENT MAINTENIR ET DEVELOPPER UN RESEAU

Le maintien d'un réseau nécessite des interactions continues, un suivi régulier avec les contacts, la fourniture de valeur aux membres du réseau, et l'adaptation aux évolutions du marché.

UTILISATION DES MEDIAS SOCIAUX ET DES EVENEMENTS LOCAUX POUR LE RESEAUTAGE

Les médias sociaux offrent des plateformes pour se connecter avec un public mondial, tandis que les événements locaux permettent des rencontres en personne pour nouer et renforcer les relations.

RESULTATS ATTENDUS

LES AVANTAGES APRES AVOIR SUIVI LES ATELIERS

Après avoir suivi les ateliers, les jeunes entrepreneurs devraient être mieux équipés pour se concerter, s'informer, apprendre, collaborer et élargir leur réseau professionnel.

IMPACT ATTENDU SUR L'EMPLOYABILITE ET LA REUSSITE DES ENTREPRISES

Les ateliers devraient améliorer l'employabilité des jeunes entrepreneurs en renforçant leurs compétences. Le réseautage devrait également contribuer à la réussite de leurs entreprises en facilitant l'accès aux marchés et aux ressources.

COMMENT LES ATELIERS CONTRIBUERONT A LA CREATION D'UN RESEAU DE JEUNES ENTREPRENEURS

Les ateliers favoriseront la création de liens entre les jeunes entrepreneurs, les incitant à collaborer, à partager des informations et à se soutenir mutuellement.

QUESTIONS ET REPONSES