



**RÉSEAUTAGE INC.**  
RÉSEAU PARTAGE AFFAIRES



# Opportunités d'Affaires

---

## Réseautage Inc. est reconnu :

- Vous pouvez bénéficier de subventions d'Emploi-Québec pour nos programmes de séminaires, séminaires sur mesure, profils de compétences et notre coaching. Notre numéro de certificat d'agrément d'Emploi-Québec est le **0060705**.
- Nous sommes reconnus comme organisme formateur agréé par la Commission des partenaires du marché du travail aux fins de l'application de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.





## Vision

Devenir le réseau d'affaires de référence pour les organisations locales et internationales, propulsant l'excellence et l'innovation par le développement des compétences et l'amélioration des performances.

## Mission

Maximiser la collaboration et l'efficacité des organisations en renforçant les opportunités d'affaires, la communication, ainsi que les compétences des employés et des équipes, afin de propulser les réussites organisationnelles.

## Valeurs

1. **Collaboration et Interrelations** : Encourager des relations harmonieuses et l'esprit d'équipe pour atteindre des objectifs communs.
2. **Respect et Éthique** : Valoriser et respecter chaque individu et organisation, en créant un environnement inclusif et éthique.
3. **Engagement et Réactivité** : Répondre activement aux besoins des organisations et des participants en mettant en œuvre des initiatives concrètes et des suggestions pratiques pour améliorer leurs performances.
4. **Innovation et Créativité** : Favoriser un esprit d'innovation et de créativité pour anticiper les défis et saisir les opportunités d'affaires.
5. **Excellence et Performance** : Poursuivre constamment l'amélioration des compétences et des performances pour atteindre les plus hauts niveaux de réussite organisationnelle.



## Objectifs

Offrir à nos partenaires :

- **Leadership et Excellence** : Maintenir un leadership fort et une satisfaction continue, soutenus par plus de 25 ans d'expérience.
- **Réponses Personnalisées** : Proposer des solutions sur mesure répondant aux questions et aux besoins spécifiques pour leur développement.
- **Innovation Digitale** : Fournir une plateforme innovante ([www.reseautage.com](http://www.reseautage.com)) pour faciliter les interactions et les opportunités d'affaires.
- **Opportunités de Réseautage** : Organiser des activités de réseautage pour améliorer les opportunités d'affaires et renforcer les liens professionnels.
- **Sélection de Talents** : Utiliser le Sélectionneur<sup>®</sup> pour aider nos partenaires à choisir et convaincre les meilleurs candidats lors des embauches.
- **Évaluation des Compétences** : Proposer des Profils de compétences d'un leader<sup>®</sup> (PCL), d'une équipe<sup>®</sup> (PCE) et d'une organisation<sup>®</sup> (PCO) pour identifier les forces et les faiblesses.
- **Formation sur Mesure** : Développer des programmes, séminaires et ateliers de formation adaptés aux besoins spécifiques des organisations.
- **Partage des Meilleures Pratiques** : Créer des Réseaux de compétences<sup>®</sup> pour faciliter le partage entre pairs des meilleures pratiques d'affaires.
- **Expérience Client Engagée** : Offrir une expérience client qui incite à un développement personnel et professionnel actif.
- **Approche Collaborative** : Adopter une approche humaniste et collaborative comme moteur de progrès.
- **Optimisation Organisationnelle** : Utiliser une Structure organisationnelle collaborative<sup>®</sup> (SOC) et le Gestionnaire de projet stratégique<sup>®</sup> (GPS) pour améliorer les processus.
- **Développement et Mentorat** : Fournir des outils andragogiques et du mentorat pour maximiser l'investissement dans le personnel et les équipes.
- **Performance et Efficacité** : Utiliser des tableaux de bord d'équipes<sup>®</sup> (TBE) et organisationnels<sup>®</sup> (TBO) sur mesure pour améliorer le rendement.
- **Solutions sur Mesure** : Proposer des diagnostics et des solutions personnalisées pour augmenter l'efficacité, l'efficacité et la productivité.
- **Expertise Appliquée** : S'appuyer sur des experts reconnus pour leur pratique et leurs recherches appliquées, garantissant des solutions pertinentes et efficaces.



**Réseautage Inc.**  
Réseau partage affaire

## Méthodes Proposées

Le réseau d'affaires de **Réseautage Inc.** s'associe aux organisations locales pour unir leurs forces et augmenter leur compétitivité. Nos méthodologies, basées sur des pratiques universitaires, encouragent la courtoisie, l'échange, l'entraide, la coopération et la collaboration intra et interentreprises. Grâce à des approches de codéveloppement efficaces et efficaces, nous aidons les entreprises à se développer de manière optimale et à améliorer leur performance. Le réseautage intra et interentreprises représente un modèle à suivre pour le développement des liens d'affaires locaux et internationaux.

### Le Réseautage de Courtoisie et d'Opportunités d'Affaires

Le réseautage de courtoisie et d'opportunités d'affaires a pour objectif principal de sortir les entreprises de l'isolement. Ce type de réseautage se décline en plusieurs formats, tels que :

- Déjeuners d'affaires
- Dîners d'affaires
- Cinq à sept
- Visites d'entreprises
- Et autres événements

Ces événements permettent aux entreprises de rencontrer divers partenaires et de créer des connexions importantes. Le réseautage de courtoisie est une introduction essentielle au développement d'affaires en réseau, offrant aux entreprises l'opportunité de tisser des liens et de découvrir de nouvelles opportunités.

En mettant l'accent sur le codéveloppement et la collaboration, **Réseautage Inc.** permet aux entreprises de maximiser leur potentiel de croissance et de performance, tout en favorisant des relations d'affaires durables et mutuellement bénéfiques.



### C'est quoi la méthode ?

Pour que le réseautage de courtoisie et d'opportunités d'affaires soit rentable, il doit y avoir une dynamique d'offre et de demande, qu'il s'agisse de biens, de services ou de contacts. Une bonne préparation est essentielle pour réussir.

### Étapes de la Méthode

- **Créer** : Identifier et développer des opportunités d'affaires.
- **Organiser** : Planifier et structurer les activités de réseautage.
- **Réaliser** : Mettre en œuvre les stratégies de réseautage.
- **Analyser** : Évaluer les résultats des actions entreprises.
- **Diffuser** : Communiquer les résultats obtenus.

**Réseautage Inc.** propose une application en ligne ([www.reseautage.com](http://www.reseautage.com)) pour faciliter ce processus. Cette plateforme permet de :

- **Faciliter les connexions** : Trouver des partenaires potentiels.
- **Gérer les opportunités** : Suivre et organiser les rencontres d'affaires.
- **Optimiser les échanges** : Utiliser des outils de communication efficaces.
- **Analyser les résultats** : Accéder à des rapports pour mesurer l'impact.

En résumé, Réseautage Inc. aide les entreprises à structurer leurs efforts de réseautage pour maximiser les opportunités d'affaires et renforcer leurs relations professionnelles.



## Fonctionnement

Les Opportunités d'Affaires de Réseautage Inc. se résument à des rencontres structurées entre entreprises dans le but de créer des opportunités d'affaires. Ce concept va bien au-delà du simple échange de cartes de visite.

Affichage de l'Offre et de la Demande :

- Les participants inscrivent leurs offres et demandes avant la rencontre.
- Ces informations permettent aux participants de voir ce que les autres proposent ou recherchent, facilitant une préparation efficace.

Préparation Optimisée :

- Grâce à l'affichage préalable des offres et demandes, les participants peuvent se préparer en amont, rendant les rencontres plus productives et réduisant les pertes de temps.

## Importance des Offres et Demandes

- **Rôle Crucial** : Les offres et demandes sont essentielles pour le bon déroulement des rencontres. Elles permettent au réseuteur de bien animer et organiser les rencontres, rendant ainsi les échanges plus efficaces pour tous les participants.
- **Limite d'Offres et de Demandes** : Chaque participant peut enregistrer jusqu'à 5 offres et 5 demandes sur leur compte et peut choisir une offre et une demande à mettre en avant lors de la rencontre.
- **Affichage Avant l'Événement** : Les offres et demandes sont affichées sur la fiche de l'événement 48 heures avant son début.
- **Anonymat** : Les offres et demandes doivent rester anonymes et ne pas contenir d'informations personnelles ou professionnelles (nom, coordonnées, adresse, courriel). Les informations non conformes seront invalidées par le réseuteur.



**Opportunités**

## Objectif

L'objectif est de créer des liens d'affaires entre les entreprises sans compétition ni conflit, permettant aux entreprises de trouver facilement ce qu'elles cherchent. Ce n'est pas un simple 5@7 ; les entreprises arrivent préparées pour des rencontres efficaces.

## Achat et Déroulement

### Achat des Rencontres :

- Sur notre site, il est possible d'acheter les rencontres d'opportunités d'affaires à l'unité ou en paquet. Chaque rencontre sera expliquée en détails dans sa fiche produit respective.

### Avant les événements :

- Consulter d'avance les partenaires présents ;
- Analyser les offres et demandes des partenaires ;
- Identifier et présélectionner vos partenaires favoris ;
- Planifier vos rencontres d'affaires ;
- Préparer la documentation nécessaire.

### Pendant les événements :

- Identifier et rencontrer facilement vos partenaires favoris ;
- Réseauter efficacement et de façon stratégique.

### Après les événements :

- Faire les suivis et confirmer les liens d'affaires ;
- Valider et évaluer vos opportunités d'affaires.

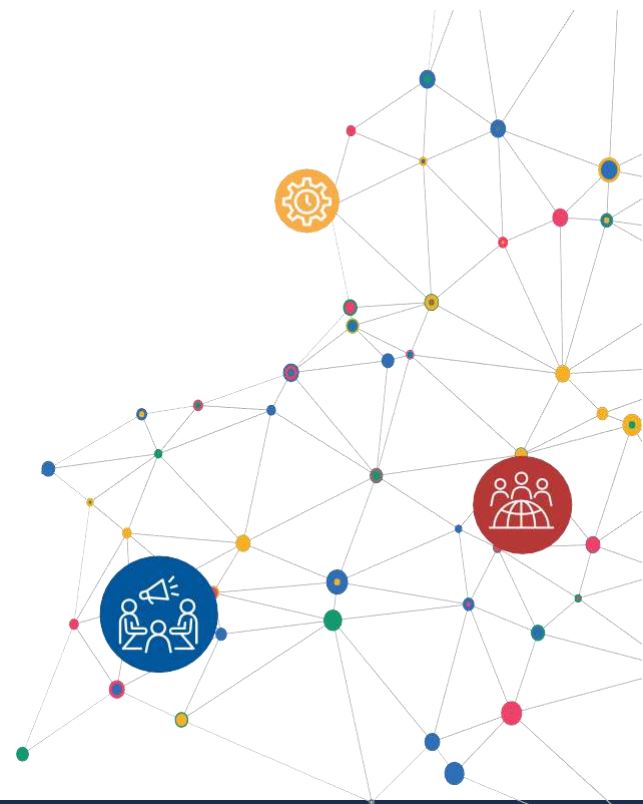
En résumé, les **Opportunités d'Affaires** de **Réseautage Inc.** permettent des rencontres structurées et préparées, optimisant ainsi la création de liens d'affaires fructueux et augmentant les chances de succès pour tous les participants.





Le plan de réalisation est essentiel pour le succès des entreprises. Nous amorcerons les activités le 13 septembre 2024 et les terminerons le 27 juin 2025 :

- Faire de la prospection auprès d'entreprises pour trouver des entreprises participantes;
- Réaliser 8 rencontres Opportunités d'Affaires en présentielle dans les entreprises : 25 octobre, 29 novembre 2024 et 31 janvier, 28 février, 28 mars, 25 avril, 30 mai et 27 juin 2025.
- Réaliser 10 rencontres Opportunités d'Affaires en virtuelle pour les entreprises : les 13 septembre, 11 octobre, 8 novembre et 13 décembre 2024 et 17 janvier, 14 février, 14 mars, 11 avril, 9 mai 2025 et 13 juin 2025.
- Recruter les entreprises pour les différentes rencontres d'Opportunités d'Affaires ;
- Adhérer les partenaires à **Réseautage Inc.** et les faire payer leurs frais de 100\$ pour les événements en présentiels et 40\$ pour les événements en virtuels plus 10% de commission pour les références ;
- Écrire les synthèses après chaque atelier et chaque séminaire;
- Réaliser un événement de fin de projet afin de remettre des attestations à chaque participant et une plaque de reconnaissance aux entreprises.





**Réseautage Inc.**  
Réseau partage affaires

## Expériences de Réseautage inc.

Fondée en 1998, **Réseautage Inc.** est une entreprise dédiée à l'amélioration des compétences organisationnelles à travers des services de mentorat, de formation, et d'évaluation. L'entreprise se distingue par sa capacité à créer des réseaux de compétences, réunissant des professionnels engagés dans des démarches de réseautage pour favoriser le développement organisationnel.

### Un Réseau Étendu et des Activités Variées

**Réseautage Inc.** dispose d'un réseau professionnel impressionnant, comptant plus de 30 000 partenaires. Avec plusieurs activités de réseautage et des milliers d'heures de services professionnels à son actif, l'entreprise excelle dans l'amélioration des compétences des individus au sein de diverses organisations. Ses services sont principalement destinés aux cadres dirigeants, aux gestionnaires, ainsi qu'au personnel des secteurs de la production, de la comptabilité, et des ventes.

### Missions Économiques et Collaborations Internationales

**Réseautage Inc.** ont mené avec succès une quarantaine de missions économiques en Europe, dans des pays tels que l'Angleterre, l'Allemagne, la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg, l'Italie, l'Autriche, la Suisse, et la France. Ces missions ont permis à l'entreprise de collaborer étroitement avec plus de 600 entreprises et organismes au Québec et en Europe. Parmi ces collaborations, figurent notamment celles avec le Centre de Ressources Humaines du Canada (CRHC) de Laval et de Québec, ainsi qu'avec le Tremplin pour l'Emploi inc., une organisation à but non lucratif. Cette dernière initiative visait à mettre en réseau des jeunes de 18 à 30 ans pour les aider à trouver un emploi, favoriser l'entraide, et les ancrer durablement dans le monde du travail.

### Conclusion

Grâce à son vaste réseau et son expertise dans le développement organisationnel, **Réseautage Inc.**, est un acteur clé du réseautage professionnel au Québec et en Europe, aidant les individus et les entreprises à atteindre leurs objectifs de croissance et de compétence.

**Réseautage inc.** propose une approche innovante pour le développement des compétences en entreprise, en réunissant les chefs d'entreprise et leurs employés dans un cadre d'apprentissage interentreprises. Cette méthode facilite le passage des compétences théoriques à leur application pratique, en intégrant le réseautage et la collaboration active entre les participants.

### Expérimentation et Retours d'Expérience

Les participants aux activités de réseautage sont encouragés à expérimenter directement les connaissances acquises lors des sessions de formation. Ils doivent ensuite revenir pour partager les résultats obtenus dans leur pratique professionnelle. Cette boucle d'apprentissage et de rétroaction permet d'enrichir les discussions lors des rencontres ultérieures, transformant chaque session en une opportunité d'approfondissement et de perfectionnement collectif.

### Animation et Formation

**Réseautage Inc.** anime diverses activités et propose des formations interentreprises basées sur sa méthode exclusive de **formation en action (formaction)**. Cette méthode vise à relever les défis individuels, départementaux et organisationnels en promouvant la mise en pratique immédiate des apprentissages. L'objectif est de clarifier et de structurer les échanges d'information entre les participants et leurs partenaires, tout en renforçant leur autonomie et en améliorant les performances globales des équipes.

### Avantages de la Méthode

En mettant en pratique les connaissances acquises dans un environnement réel, les participants développent une meilleure compréhension des concepts, ce qui se traduit par des améliorations tangibles dans leur travail quotidien. Cette approche dynamique favorise non seulement le développement des compétences, mais aussi une culture d'entreprise axée sur l'apprentissage continu et le partage d'expériences.





## Réseautage Inc.

50, rue Saint-Charles Ouest, bureau 100  
Longueuil (Québec) J4H 1C6 T. 514.831.8432  
• [mclark@reseautage.com](mailto:mclark@reseautage.com)  
© 1998-2025 **Réseautage Inc.**  
TOUS DROITS RÉSERVÉS.

