

## Correction chapitre 4

### Partie 1 : Les objectifs du networking

#### Question 1 : Trois avantages du networking pour Primeurs & Cie

1. **Développement du portefeuille clients** : rencontrer de nouveaux restaurateurs susceptibles de devenir clients.
2. **Création de partenariats durables** : établir des relations de confiance avec des professionnels influents du secteur.
3. **Visibilité accrue de l'entreprise** : se faire connaître dans le milieu de la restauration locale et valoriser la qualité des produits.

#### Question 2 : Pitch commercial de 30 secondes

Bonjour, je m'appelle [Prénom] et je suis commercial chez *Primeurs & Cie*, une entreprise spécialisée dans la fourniture de fruits et légumes frais pour les restaurants. Nous travaillons en circuit court avec des producteurs locaux pour garantir fraîcheur, qualité et régularité. Nous accompagnons déjà plusieurs établissements gastronomiques de la région et serions ravis de collaborer avec vous pour répondre à vos besoins en produits frais !

---

### Partie 2 : Communiquer et entretenir son réseau

#### Question 3 : 3 questions à poser pour créer un climat de confiance

1. *“Quels types de produits frais utilisez-vous le plus en cuisine ?”*
2. *“Travaillez-vous déjà avec des fournisseurs locaux ? Si oui, qu'appréciez-vous chez eux ?”*
3. *“Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement dans vos approvisionnements ?”*

 Ces questions permettent d'identifier les besoins tout en valorisant l'expertise du restaurateur.

#### Question 4 : Deux actions concrètes de suivi

1. **Envoyer un e-mail personnalisé** de remerciement avec une brochure ou une offre découverte.
  2. **Proposer un rendez-vous sur place** (ou un essai gratuit de livraison) pour présenter les produits directement dans le restaurant.
- 

### Partie 3 : Intégrer un club d'affaires

#### Question 5a : Organismes à contacter pour trouver un club d'affaires adapté

- CCI (Chambre de Commerce et d'Industrie)
- BGE (Boutiques de Gestion pour Entreprendre)
- Clubs privés comme BNI, Dynabuy ou Réseau Entreprendre

### **Question 5b : Importance d'un seul représentant par métier**

Cela évite la concurrence directe entre membres et favorise les **recommandations croisées**, avec une exclusivité métier qui renforce la confiance et l'engagement dans le club.

### **Question 6 : Mode de recrutement et engagement dans un club**

- Terme désignant ce mode de recrutement : parrainage.
- Engagements :
  - **Financier** : cotisation annuelle (entre 500 € et 1 500 € selon le club).
  - **Temporel** : participation régulière aux réunions (souvent hebdomadaires ou mensuelles), implication dans la vie du club.