

Le Parisien

Pour réussir, branchez-vous réseaux !

Enrichir son carnet d'adresses, obtenir des recommandations et accéder à des compétences : rien ne vaut un bon réseau pour progresser ou rebondir dans la vie professionnelle. Voici quelques pistes...



Se créer un réseau est indispensable pour trouver du travail, des clients, des partenaires, ou progresser dans son entreprise.

Des ateliers de recherche d'emploi aux formations destinées à accompagner les femmes vers le leadership, le leitmotiv est le même : pour trouver du travail, des clients, des partenaires, progresser dans l'entreprise, le fameux réseau est essentiel. Trois emplois sur quatre au moins sont pourvus par le « marché caché », en l'occurrence le bon vieux bouche-à-oreille. « Quand on fait des enquêtes pour savoir à quoi les gens attribuent leur réussite, le réseau arrive toujours dans le top 3, assure Emmanuelle Gagliardi, présidente de Connecting Women et experte ès-réseaux féminins. Travailler son réseau n'est pas une option, mais une nécessité. » Oui, mais comment faire quand on n'a pas le temps, pas la « fibre » ou que l'on est tout simplement isolé ?

Voici quelques conseils pour minimiser le temps passé et maximiser le résultat...

1. S'y mettre dès le matin

Cultiver son réseau ne signifie pas passer ses soirées dans des cocktails ou des dîners collet-monté ! L'heure du petit déjeuner est très propice à l'exercice : consacrer 45 mn à faire connaissance avec une personne autour d'un café, en toute simplicité, est à la portée de tous. Et comme il y a peu de chances que cela s'éternise, chacun devant vaquer à ses activités, on est sûr de ne pas y passer trop de temps. L'heure du déjeuner peut aussi être consacrée au réseau : plutôt que de boucler un dossier en avalant un sandwich devant son écran, il est plus utile (et meilleur pour la santé !) de s'asseoir pour un plat du jour dans une brasserie, en 60 mn chrono, pour échanger. Pas tous les jours, mais une fois ou deux par semaine, c'est le bon rythme !

2. Tirer (enfin) parti de la réunionite

Votre entreprise souffre de réunionite ? Tant mieux ! C'est une excellente occasion de cultiver votre réseau interne autant qu'externe. Lors des réunions transversales, n'hésitez pas à retenir une dizaine de minutes une personne d'un autre service, que vous connaissez mal, pour discuter un peu plus amplement. Même chose si la réunion réunit des partenaires, des fournisseurs... Lorsqu'elle a lieu le matin, pourquoi ne pas enchaîner sur un déjeuner rapide ?

3. Utiliser les réseaux sociaux

Dans réseaux sociaux, il y a réseau... Bien utilisés, ce sont de redoutables outils pour se créer un carnet d'adresses « sur mesure » sans bouger de son bureau, ou pour ceux qui souffrent d'une timidité malade. La règle de base : avant de solliciter les gens sur un réseau social, LinkedIn en tête, il faut savoir ce que l'on cherche. Des clients ? Des partenaires ? Des mentors ? Dans quel secteur ? Quelle fonction ? Une fois ces objectifs établis, on recherche les personnes ad hoc et on leur envoie un petit mot bien tourné pour expliquer la démarche.

4. Écouter l'autre avant de parler

Vous avez peur de n'avoir rien à dire lors de vos rencontres « réseau » ? Pas de panique. Les autres adorent parler d'eux et sont toujours ravis de tomber sur une oreille attentive. Apprenez à écouter, vous trouverez naturellement dans leur discours des points d'accroche (professionnels, personnels, goûts communs, voyages...) qui vous permettront d'enchaîner naturellement. Lorsque votre interlocuteur vous rendra la parole, bien entendu !

5. Travailler son pitch

« Et vous, qu'est-ce que vous faites ? »... A l'inévitable question, impossible de répondre de manière vague ou hésitante. Avant de se lancer dans une démarche réseau, il est impératif de travailler sa présentation, sous la forme d'une phrase d'accroche, qui doit emporter la curiosité de l'interlocuteur. Ensuite on développe, toujours avec clarté et précision. « On ne va pas à une rencontre réseau en disant « *je vais être authentique, on verra bien* », insiste Emmanuelle Gagliardi. Plus on travaille son discours en amont, plus on peut être à l'aise ». Donc convaincant.

6. Pourquoi pas les clubs d'affaires ?

Ils offrent le cadre parfait pour réseauter. Groupements d'entrepreneurs, clubs locaux, groupes professionnels, voire associations d'anciens élèves – souvent organisées par secteur d'activité -... autant d'opportunités de rencontrer ses pairs, d'échanger des informations, nouer des partenariats ou trouver des clients. Certains clubs sont même conçus dans cet objectif et ne s'en cachent pas. C'est le cas du BNI (Business Network International), présent dans 60 pays dans le monde. Très structuré, à l'américaine, il repose sur des règles de fonctionnement précises. Idéal pour les plus complexés : ici, tout le monde est là pour réseauter !

DIFFÉRENTES COMPÉTENCES AUTOUR DE S



Karine Parent-Demarre, membre du Business Network International (BNI)/A.daSilva/Graphix-Images

Après une carrière dans la publicité, Karine Parent-Demarre a créé son entreprise de décoration et agencement d'intérieur, Balthazar Studio, il y a une petite dizaine d'années. Depuis deux ans, elle a intégré le groupe BNI (Business Network International) de Colombes (Hauts-de-Seine), où elle est installée. « A un moment, j'étais face à une alternative pour développer ma clientèle : aller mettre des flyers dans les boîtes aux lettres, ou rejoindre un club comme le BNI. J'ai trouvé la deuxième démarche plus intéressante ».

La solidarité entre les membres

Le fonctionnement repose sur la solidarité entre les membres : chacun doit recommander, dès que l'occasion s'en présente, un autre membre du réseau à un client ou prospect. Une fois par semaine, tout le monde se réunit pour faire le point sur les contrats engrangés, les recommandations effectuées, l'évolution de l'offre de chacun... « C'est un peu ma réunion commerciale de la semaine », note Karine, qui a vu son chiffre d'affaires augmenter sensiblement grâce au BNI. « Cela me permet aussi de progresser, car lorsque je présente mon activité, je reçois des critiques constructives de la part des autres membres. On s'améliore aussi dans la communication ».

Les membres du groupe s'avèrent précieux lorsqu'il s'agit de trouver des experts dans tel ou tel domaine : comptable, avocat, coach... « Quand on travaille tout seul, comme moi, on est bien content de savoir qu'on a différentes compétences autour de soi. Cela permet de vaincre la solitude du chef d'entreprise ».