

LES CAHIERS DU DÉVELOPPEUR ÉCONOMIQUE
N°23 • DÉCEMBRE 2018

Animer son réseau pour réussir ses projets professionnels



UN RÉSEAU DE COMPÉTENCES
POUR NOS TERRITOIRES

Édito	P.03
Fiche 1 / BIEN RÉSEAU-NNER POUR BIEN RÉSEAUTER !	P.04
Fiche 2 / 7 CLÉS POUR OUVRIR LES PORTES DE VOTRE RÉSEAU	P.09
Fiche 3 / EXPÉRIMENTER LA FORCE DU RÉSEAU ET DU COLLECTIF	P.14
Interview / CLAUDINE PILTON - ARADEL	P.18
Annexes	P.20
• Test : Quel réseuteur suis-je ?	P.20
• Fiche pratique : Prendre une bonne réseaut-lution	P.22
• Idées de catégories de tableau de suivi de réseau	P.23
• Étude systématique de son réseau personnel	P.24
• Déterminer des cibles précises adaptées à chaque objectif	P.25
• Des idées de petites actions réseau pour tous les jours	P.26
• Cerner son objectif et décider	P.27
Bibliographie /	P.28

édito

Le réseau, c'est « se faire tour à tour la courte échelle ». Voici une définition prononcée par une personne du réseau Aradel.

Cette définition fait ressortir la dimension positive et solidaire du réseau. Nous nous aidons les uns les autres en faisant du réseau.

Dans notre travail professionnel, dans nos recherches d'emploi, nous recourons consciemment ou inconsciemment au réseau. Nous voyons autour de nous de nombreuses personnes qui n'osent pas l'utiliser, comme nous savons reconnaître une personne de réseau.

Pour la plupart des développeurs économiques, la compétence réseau fait partie des compétences nécessaires à cultiver dans notre travail. Mais sommes-nous nombreux à avoir analysé notre pratique réseau et cherché à l'améliorer ? Avons-nous pris le temps d'en comprendre les règles pour monter en compétences, pour apprendre à tisser des liens de qualité avec nos interlocuteurs, durables, extensibles et/ou réactivables ?

Ce cahier a pour objectif de partager ensemble l'expérience de nos bonnes pratiques réseau et nos lectures afin de nous aider collectivement à réfléchir à là où nous en sommes, consolidant nos acquis à une époque où la compétence réseau devient une compétence incontournable pour trouver un emploi ou évoluer dans un secteur professionnel pour tous métiers.

Que savons-nous des pratiques réseau ?

Quel « réseuteur » sommes-nous ?

Avons-nous un plan de progression et des outils de mesure pour nos actions réseau ?

Avons-nous conçu des outils et un système de suivi personnel de nos contacts pour mieux donner ou demander au réseau ?

Pour le découvrir, Aradel vous invite ici à un voyage dans l'univers du réseau à travers :

- une première partie pour mieux comprendre la thématique;
- une seconde partie pour découvrir ou réviser les clés de comportement qui nous permettent d'être plus efficient avec les autres;
- une troisième partie pour explorer des pratiques réseau qui donnent l'occasion de progresser à plusieurs.

Dans les annexes, vous trouverez quelques outils pour vous évaluer, prendre des "réseau-lutions" ou trouver des idées pour faire du réseau un peu tous les jours...

Ce cahier est aussi le fruit du réseau et d'une belle solidarité qui s'est exprimée pour sa réalisation.

Un grand merci à Mireille Teillet-Travers pour sa confiance et sa contribution. Merci à Nicolas Lanchou et Alain Hugon pour le partage de leurs réflexions sur le sujet et leur soutien. Merci à Mélodie et à Claudine pour leur confiance et leur patience.

Merci à Sébastien Thomas-Chaffange et à plusieurs proches qui se reconnaîtront pour la relecture.

Nous espérons que ce cahier vous aidera à progresser dans votre pratique du réseau pour petit à petit vivre le réseau toujours, tout le temps et partout.

Alexis Claisse // Rédacteur

Alexandra Daval // Présidente d'Aradel

BIEN RÉSEAU-NNER POUR BIEN RÉSEAUTER

Fiche 1



▼ Définir le réseau

La manière usuelle d'aborder le réseau est de parler de techniques d'animation de réseau. Mais le réseau touchant la complexité des relations humaines (et de notre propre complexité), les techniques sont souvent peu motivantes à apprendre si l'on n'en comprend pas le sens et l'utilité.

La dimension profondément humaine du réseau

Parmi les êtres vivants, l'être humain est le seul mammifère à avoir besoin d'attention et de soins non seulement pendant ses jeunes années mais encore pendant de nombreuses années pour atteindre sa maturité. Même adulte, nous avons besoin des autres ; par exemple, en l'absence de signes de reconnaissance, force est de constater que nous dépérissons rapidement.

Faire du réseau nous permet de répondre à nos besoins humains exprimés par exemple dans la pyramide de Maslow. Manger, et oui même manger avec son réseau est plus agréable que de manger seul.

Besoins de protection et de sécurité, besoins

d'appartenance, d'être reconnu, d'être estimé et de s'estimer soi-même, besoin d'accomplissement et de se réaliser au service d'une cause plus grande que soi : à tous ces niveaux de besoins, le réseau a sa place et nous aide à y répondre en mêlant l'utile à l'agréable.

▼ Quelques questions pour tenter de définir le réseau

A quoi sert le réseau ?

« Dites à tout le monde ce que vous voulez faire et l'un d'entre eux vous aidera à l'accomplir ».

W. Clement Stone

Cette citation exprime bien le sens du réseau : le réseau est constitué de toutes les personnes prêtes à vous aider dans vos projets et de toutes celles que vous aiderez dans les leurs.

Qui fait partie de mon réseau ?

Ce sont toutes les personnes que je connais et qui me connaissent, avec lesquelles il existe un lien de

confiance ou d'estime. Absolument toutes ! Dans tous les domaines de ma vie et dans toutes les époques. De la maternelle au lycée, dans la famille, à l'université, en école supérieure, au sport, en stage, au travail...

Y a-t-il un secret pour apprendre à réseauter avec une pratique professionnelle saine, épanouissante et constructive ?

Oui, pour apprendre à demander et à recevoir dans un réseau, la meilleure école est d'apprendre à donner au réseau. D'ailleurs, il n'y a pas de réseau sans réciprocité et sans don mutuel, même si ce don est ouvert vers d'autres et pas forcément vers la personne qui m'a aidé, comme nous le verrons.

La logique réseau positive a un vrai lien avec l'amitié et avec la gratitude. Sans un réel intérêt pour les autres, on ne devient jamais un bon « réseuteur ».

Les fondamentaux du réseau

« Personne ne s'est appauvri en donnant. »

Anne Franck

Le bon réseuteur ne vit pas des techniques extérieures à lui-même, il vit le réseau comme il respire. Conscient de son but, détaché de lui-même et ouvert aux autres, il se fait des amis ou connaissances en étant à l'écoute et généreux avec tous et invente la vie de ses rêves, aidé de tous ses amis.

Voilà quelques idées sur les valeurs et les fondamentaux du réseau. Ce sont des valeurs généreuses, basées sur la confiance dans le fait qu'aider l'autre, c'est s'aider soi-même. Un jour nous aidons l'un, le suivant nous sommes aidé par l'autre.

Confiance et bonne réputation

Le bon réseuteur est celui qui sait construire des relations de confiance avec ses interlocuteurs.

On envoie dans le réseau des gens dont on peut se porter un minimum garant (voir le fonctionnement des sites internet BlaBlaCar, Uber où la confiance analysée est très forte entre membres).

Ces sites respectent les règles basiques du réseau : vérification de votre identité et réputation, promotion et facilitation des personnes qui ont un bon comportement

sur la plateforme, sanction immédiate en cas de déviance.

La confiance se bâtit sur :

- qui je suis,
- ce que je représente,
- ce que je fais,
- le respect de mes engagements.

Notre confusion en matière de confiance vient du fait que nous confondons prudence, qui est tout à fait bienvenue, et méfiance qui nous coupe de l'autre.

Le réflexe de faire confiance a priori tout en se donnant les moyens d'appréhender l'autre nous protège de tomber dans des fermetures mentales vis-à-vis de l'autre et de le catégoriser sans le connaître.

Le second capital le plus précieux du réseuteur est sa réputation. Une bonne réputation se développe par le savoir-être, le savoir-faire, ainsi que par nos réalisations ou par notre potentiel quand on est plus jeune. Une réputation s'entretient par la politesse, le tact, la discrétion et la réciprocité.

exemples de valeurs

Générosité – Donner avant de recevoir - Empathie - Solidarité – Intérêt pour l'autre. Vos problèmes sont mes problèmes : « Que puis-je faire pour vous ? ».

Sens de l'écoute : "Si j'ai deux oreilles et une bouche, je dois écouter deux fois plus que parler ».

On a tous à gagner à faire du réseau !

Le pari de la réciprocité

La loi de la triple confiance

La loi de la triple confiance exprime que nous nous faisons tous confiance les uns les autres afin que nos mises en relation soient pertinentes et efficaces pour tous. Conclusion : à chaque étape de la mise en relation le respect des règles et le sérieux sont de mise, car en cas d'erreur, vous vous décrédibilisez !

Pas de panique, cela arrive de faire des erreurs, mais l'important c'est d'apprendre de celles-ci.

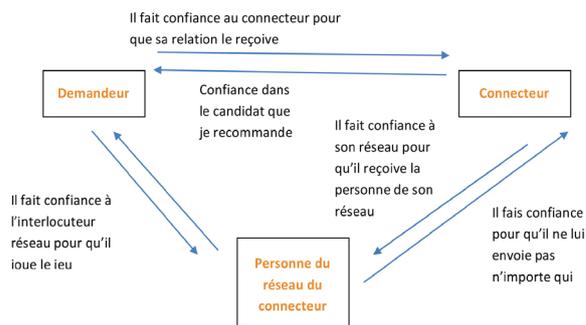


Schéma tiré et adapté de « Trouver le bon job grâce au réseau » Hervé Brommelaer

Quand ils vous reçoivent en entretien réseau

Les gens aiment :

- aider,
- parler de leurs idées, de leur expérience,
- transmettre le fruit de leurs réflexions.

Les gens n'aiment pas :

- être harcelés,
- qu'on attende des choses qu'ils ne peuvent donner,
- qu'on leur force la main,
- qu'on leur demande trop de choses,
- ne pas être remerciés.

Donner au réseau pour apprendre à recevoir du réseau

Pour apprendre à faire du réseau, le bon réflexe est de commencer à en faire en donnant !

Beaucoup de personnes n'osent pas faire du réseau et se demandent quoi dire à des personnes qu'elles ne connaissent pas.

Et si vous appreniez à demander en apprenant à donner ? Si vous ne l'avez jamais fait, vous pouvez commencer à dire autour de vous, « Au fait, si je peux t'aider ou tes amis n'hésite pas ».

« Si je peux donner un coup de main à une personne qui cherche, tu peux me les envoyer pour un entretien réseau. » En donnant, on mesure à partir de soi ce qui nous fait plaisir ou nous gêne. Cette connaissance est utile quand les rôles sont inversés, cette pratique nous éclaire sur ce que nous pouvons faire ou ne pas faire.

Le mauvais réseuteur utilise des techniques pour arriver à ses fins.

Le bon réseuteur vit et pratique le réseau parce qu'il a compris qu'en étant généreux il recevrait beaucoup plus qu'en donnant peu.

En donnant beaucoup, il perd la peur de demander. En donnant souvent, il apprend à recevoir !

Les peurs et les freins à faire du réseau

« Le courage consiste à dominer sa peur, non pas à ne pas avoir peur. »

François Mitterrand

Nous avons tous des croyances limitantes qui nous empêchent de faire appel au réseau.

Il est important d'identifier ses croyances pour en évaluer la pertinence et les réévaluer si elles sont erronées, pour nous libérer dans nos pratiques réseau. Les psychologues parlent de nous aventurer en dehors de notre zone de confort.

L'autre, avec ses habitudes et talents différents des nôtres, peut nous aider à sortir de notre zone de confort et à développer nos talents de réseuteur.

Quels sont mes freins et mes peurs à faire du réseau ? Pourquoi ?

- j'ai peur de décevoir;
- j'ai peur d'embêter les gens;
- j'ai peur de parler aux personnes que je ne connais pas;
- j'ai peur de me mettre en avant, pensant que c'est mal vu;
- je pense que demander, c'est se mettre en situation d'infériorité ou d'obligé, je n'aime pas recevoir.

Comment dépasser ses peurs ou ses a priori ?

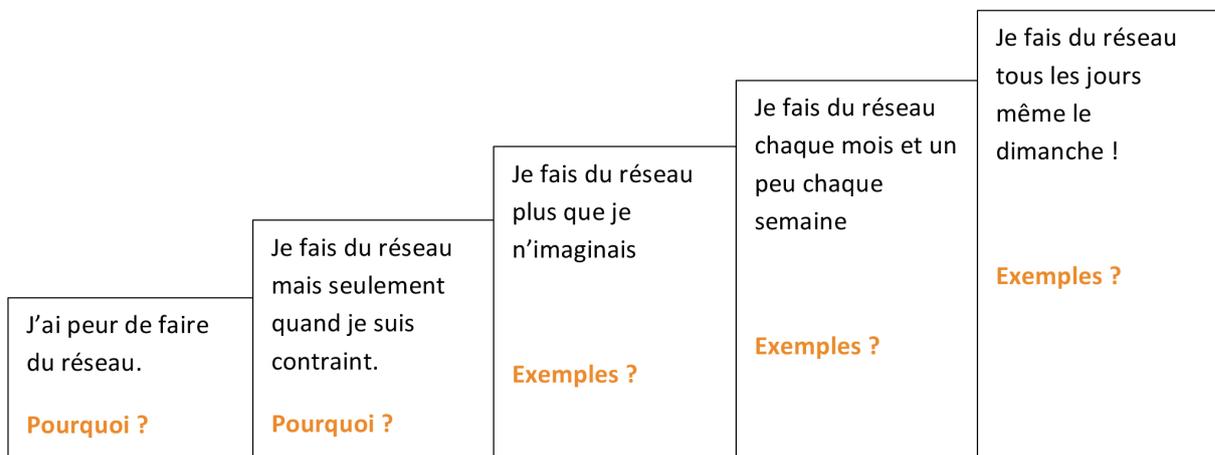
- identifier ses peurs constitue la première marche,;
- pour les dépasser, on peut essayer de se mettre « dans la peau » de celui qui pourrait vous aider,
- ensuite interroger autour de soi des personnes qui ne vivent pas ces peurs, pour prendre conscience que notre manière de penser n'est pas universelle...

Se mettre dans la peau du donateur afin d'apprendre à solliciter le réseau et dépasser ses peurs !

- on est content de donner un coup de main aux amis de ses amis,
- on aime bien donner un coup de main dans la limite de son temps et de ses moyens pour un projet qui a du sens, qui nous plaît et qu'un ami nous recommande,
- on aime donner à d'autres en étant conscient d'avoir beaucoup reçu des autres,
- on a envie de se faire des nouveaux amis, avoir de nouveaux contacts intéressants, gagner des recrues de qualité, observer des partenaires potentiels pour élargir son réseau,
- on aime tous parler un peu de soi, de son expérience et de ses idées à une personne qui cherche son chemin et qui est a priori intéressante, de confiance et à l'écoute,
- si l'on a connu une grande détresse personnelle ou professionnelle (chômage, divorce, perte de son emploi) et que l'on a été soutenu, on est davantage prêt à donner également un coup de main !

Pour aller plus loin

[références]

*Place des réseaux : 7 exercices pour sortir de sa zone de confort !***Quelques questions pour identifier et dépasser ses peurs.*****Pour aller plus loin Place des réseaux : 7 exercices pour sortir de sa zone de confort***

Quelques idées pour s'ouvrir de nouveaux horizons avec son réseau

« La roue tourne »

Nous ne pouvons pas toujours rendre à ceux qui nous ont aidés, mais nous pouvons aider à notre tour d'autres personnes, qui en aideront d'autres, etc. A nous de ne pas briser la chaîne du réseau et de nous rappeler que nous avons beaucoup reçu.

Ce sont les « dettes » réciproques qui renforcent les liens ; l'impossibilité de rendre à ceux qui nous ont donné nous porte à donner.

La solidité des liens - le réseau et le jardinage

La solidité des liens entre notre réseau et nous se nomme la connaissance mutuelle et la confiance.

Cette solidité des liens est appelée à être entretenue, à être renforcée et toutes les occasions sont bonnes, qu'elles soient provoquées par notre réseau ou par nous-mêmes : vœux, anniversaires professionnels, pot de départ, conférences, sortie d'un livre ou événement d'une personne de son réseau, *post* sur les réseaux sociaux...

Et souvenez-vous des personnes de votre réseau quand vous apprenez qu'elles traversent un coup dur. Rares sont ceux qui se manifestent. Les intéressés ne l'oublieront pas de sitôt !

Pour mémoire, la scène du Petit Prince avec le renard d'Antoine de Saint Exupéry, qui illustre le fait d'appivoiser l'autre comme point de départ à la création de liens

«- Je cherche des "amis." Qu'est-ce que signifie "appivoiser" ?

- C'est une chose trop oubliée, dit le renard. Ça signifie "créer des liens..."

- Créer des liens ?

- Bien sûr, dit le renard. Tu n'es encore pour moi qu'un petit garçon tout semblable à cent mille petits garçons. Et je n'ai pas besoin de toi. Et tu n'as pas besoin de moi non plus. Je ne suis pour toi qu'un renard semblable à cent mille renards. Mais, si tu m'appivoises, nous aurons besoin l'un de l'autre. Tu seras pour moi unique au monde. Je serai pour toi unique au monde... »

Sérendipité

Et si au lieu de tout contrôler, ce qui est souvent le meilleur moyen de s'autobloquer et de s'empêcher de réussir, vous laissez faire le hasard des rencontres et de la chance ? Combien de découvertes majeures dans l'histoire de l'humanité ont-elles été mises à jour grâce à cette ouverture et au lâcher-prise ? N'est-ce pas monsieur Pasteur ?

Bien sûr, cela demande de bien définir ce que vous cherchez, de le dire autour de vous et d'être préparé à accueillir le hasard...

Alignement - congruence

Plus nous sommes cohérents entre nos croyances, convictions et actions, plus nous faisons ce que nous aimons et ce qui nous rend heureux, plus nous inspirons confiance et sommes attirants. Nous augmentons naturellement notre crédibilité et notre bonne réputation.

Le passionné et l'enthousiaste aimantent, attirent autour d'eux et canalisent les énergies vers l'objectif qu'ils suivent. Cet objectif est au service de plus grand qu'eux.

Les degrés de séparation ou la théorie des six poignées de main.

Cette théorie, développée par le Hongrois Frigyes Karinthy en 1929 et reprise par l'américain Stanley Milgram en 1967, tend à démontrer que n'importe quel individu peut être relié à n'importe quel autre sur le globe par 6 degrés de séparation. Les réseaux sociaux ont encore réduit a priori ce chiffre à 4.

Faites les tests avec un groupe hétéroclite, par exemple un groupe en formation. Qui peut me présenter Tony Parker, Jean Lassalle et même Madonna ? Un expert du sujet raconte qu'en faisant ce test, il est toujours incroyablement surpris des résultats !

7 CLÉS POUR OUVRIR LES PORTES DE VOTRE RÉSEAU

Fiche 2



Une fois dépassées nos peurs de faire du réseau, plusieurs clés sont à apprendre et à pratiquer afin d'améliorer notre performance de « réseuteur ».

Ces clés sont inspirées et adaptées de l'excellent livre de Hervé Brommelaer « Trouver le bon job grâce au réseau » et des cahiers réalisés par Alain Hugon et Nicolas Lanchou sur le sujet.

◀ Clé n°1 : Avoir un projet clair

“Il n'est pas de vent favorable pour celui qui ne sait pas où il va.”

Sénèque

N'attendons pas des autres qu'ils sachent à notre place ce que nous voulons. Cela veut dire qu'il faut prendre le temps de bien définir son projet, ses besoins, ses attentes vis-à-vis des autres. Se lancer sans projet dans le réseau, c'est se carboniser de manière sûre.

Alors, la première étape est de définir son projet. Une fois défini, l'incarner !

Pour cela, il devra être fondé avec une certaine

cohérence sur notre parcours et nos compétences. Nous devons le « marketer » pour que les autres puissent l'appréhender, le retenir et en parler à leur tour.

Apprendre enfin à parler de son projet à n'importe qui, cela nous aide à vérifier que nous sommes compréhensibles. Cela nous apprend à nous adapter à nos interlocuteurs.

Pour aller plus loin

[références]

Pitch Elevator et Indicateurs SMART

Clé n°2 : Déterminer des cibles précises adaptées à chaque objectif

« Tout objectif flou se traduit irrémédiablement par une connerie précise. »

Anonyme

Le réseau, c'est une histoire de ciblage. Si vous ne savez pas où vous allez, personne ne pourra vous aider.

Le schéma "Déterminer des cibles précises adaptées à chaque objectif" (p.25), montre bien que l'on n'est pas obligé d'avoir un projet ficelé pour solliciter son réseau. On peut recourir au réseau en amont de son projet, pour justement le formaliser, le cadrer, recueillir des informations.

Ce qui importe, c'est d'être clair sur son objectif avec soi-même et avec les autres en comprenant qu'à chaque phase du projet, on peut recourir au réseau.

Clé n°3 : Du cœur de réseau au réseau le plus lointain

Comme un jardinier, il est important de soigner son cœur de réseau. Pas par intérêt mais pour manifester l'estime que vous ressentez à l'égard des personnes qui le composent.

Comment en prendre soin ? En prenant des nouvelles, en en donnant, en envoyant ses vœux et en faisant feu de tout bois. "Je suis de passage dans ta ville, peut-on déjeuner ensemble ?"

Et si je n'ai pas de réseau ? Ce n'est pas forcément un handicap, quand nous voyageons, loin de nos repères et sans rien à perdre, nous osons plus et bizarrement les résultats sont là. Nous trouvons du soutien et de l'aide. Nous nous faisons même des amis alors que nous parlons à peine la langue de l'autre.

La technique des rebonds

Avec une cible de personnes à contacter, on va donc aller d'entretien en entretien avec pour objectif de repartir avec trois noms. Pourquoi trois noms ? Parce qu'au-delà c'est difficilement gérable avec les règles

du réseau (suivi, être sûr de pouvoir contacter ces trois personnes afin d'honorer la confiance).

Se centrer uniquement sur le premier cercle réduit grandement les chances de réussite de la démarche réseau. Il faut vite sortir du premier cercle pour créer un nouveau réseau autour de votre projet.

Focus sur les différents types de liens

Tout nous laisse penser que ce sont les personnes au cœur de notre réseau qui sont les plus importantes alors que l'expérience et les études prouvent le contraire pour réussir un projet ou rechercher un emploi. Alors, ne soyons méprisant avec personne. Cela est arrivé plus d'une fois qu'une personne à laquelle nous ne prêtions pas particulièrement attention nous aide de manière décisive dans nos projets !

Liens forts - Contrairement à une idée reçue, les gens les plus proches de nous ne sont pas les meilleurs alliés de nos projets. Parce qu'ils peuvent craindre d'être jugés pour leur partialité en cas d'appui de leur part, notamment lors d'une recherche d'emploi. Ils peuvent aussi avoir peur de perdre la face si votre démarche n'aboutit pas. Cependant, ne vous privez pas de leur faire part de votre objectif et votre besoin précis en leur laissant beaucoup de liberté. Ils vous aideront s'ils le peuvent.

Liens faibles - Le sociologue Mark Granovetter a démontré en 1973 que des cadres américains en recherche d'emploi trouvaient plus facilement et plus rapidement un poste en s'appuyant sur leurs liens faibles. Ce n'est pas notre réseau initial qui nous permet de réussir nos projets ou de trouver un travail mais notre capacité à réunir rapidement et efficacement un nouveau réseau autour de notre projet. Les liens faibles regroupent notamment de parfaits inconnus, les personnes perdues de vue ou celles croisées par le passé qui vous estiment sans que vous le sachiez. L'objectif sera de les réactiver.

Repérer les connecteurs !

Les connecteurs portent bien leur nom : ils adorent connecter les gens entre eux. Comment les repérer ? Ils ont beaucoup de contacts.

Leurs connaissances sont réelles et non virtuelles, en face-à-face. Les connecteurs n'ont aucune gêne à appeler des membres de leur réseau, même s'ils ne les ont pas vus depuis très longtemps.

Les relations qu'ils construisent sont solides et basées sur une confiance réciproque. Ils ont parfaitement

intégré les règles du réseau. Par exemple, ils vous appelleront pour prendre des nouvelles sans rien avoir à vous demander.

Ce sont de vrais jardiniers de réseau. Si plusieurs personnes vous envoient vers eux, c'est signe que vous êtes sur la piste d'un connecteur.

◀ Clé n°4 : La recommandation

Le sésame des sésames. Pour se convaincre que la recommandation est capitale, en période de recherche d'emploi, considérez qu'un appel sans recommandation a une chance sur dix d'aboutir. Avec recommandation, neuf chances sur dix.

Même en l'absence de recommandation directe, le fait d'être en poste dans une institution ou entreprise reconnue augmente la probabilité d'être mis en relation. Toutefois, certains cercles vous resteront fermés avec ou sans recommandation.

Bien sûr, pour obtenir ce passe-partout, il faut montrer que nous sommes dignes de confiance pour rassurer la personne qui va vous adresser à son réseau.

Celui-ci se discréditera s'il a mal compris votre demande. A vous de l'aider et de vérifier qu'il l'a bien interprétée en la reformulant en fin d'entretien.

Le double verrouillage

- Puis-je l'appeler de votre part ?
- Pouvez-vous le prévenir que je vais prendre contact avec lui ?

Focus sur de "mauvais réseauteurs"

Attention aux lâcheurs de noms !

Les bons réseauteurs peuvent un jour tomber dans ce travers. Ils reçoivent beaucoup de monde et ne prennent plus le temps de vérifier qui vous êtes. Ils vous donnent un peu trop facilement des noms mais sans s'assurer que leur réseau est d'accord et disponible.

Si vous pouvez obtenir que la personne écrive en parallèle de vous à ses contacts, vous serez annoncé et vous aurez plus de chance d'être bien reçu.

Attention aux intéressés

Ils ne vous connaissent et ne vous parlent que parce

qu'ils ont intérêt à le faire. Le jour où vous ne serez plus en poste, vous n'existerez plus ! Sans commentaire.

◀ Clé n°5 : Offrir plus que demander

« On ne prête qu'aux riches »

Si vous venez les mains vides, on vous donnera beaucoup moins que si vous donnez ou si l'on voit en vous une personne à potentiel, généreuse avec les autres.

Offreur d'opportunités

On vous donnera beaucoup plus facilement dans la mesure où l'on voit en vous un pair, un collègue qui pourra donner à son tour. A vous de marquer les esprits en écoutant les besoins de vos interlocuteurs, en leur demandant par exemple : que puis-je faire pour vous ? Vous pourrez ainsi leur apporter des informations ou des services.

On ne peut donner que ce que l'on a

En entretien réseau, les personnes vous reçoivent l'esprit ouvert et ne savent pas vraiment ce qu'elles pourront vous apporter.

Lors de la prise de rendez-vous, si vous leur dites que vous recherchez un emploi ou une autre demande trop précise, il y a fort à parier qu'elles vous orientent vers les ressources humaines pour ne pas perdre de temps. Dans le doute sur la nature de l'aide à apporter, elles pourraient aussi tout bonnement refuser de vous recevoir.

Ainsi, il sera préférable de venir avec un projet précis, tout en sachant formuler des attentes souples et laisser son interlocuteur libre de ses actions envers vous.

Mini test :

Ai-je donné au réseau ce mois dernier ?

- En recevant une personne envoyée par mon réseau.
- En faisant suivre un article intéressant à l'un de mes amis.
- En étant impliqué dans une association professionnelle, politique, sportive, religieuse, scientifique...
- En écrivant un article pour partager mes

connaissances.

- En mettant en relation deux contacts qui auraient intérêt à se connaître.
- Est-ce que je pense à mes amis et à leurs besoins ?
- Que puis-je faire pour eux ?
- Ai-je déjeuné avec d'anciens collègues, partenaires, stagiaires pour rester en lien ?
- Autre...

◀ Clé n°6 : L'entretien réseau

« On n'a jamais deux fois l'occasion de faire une bonne première impression. »

L'entretien est un objectif en soi. L'enjeu pour bien le réussir est de bien le préparer et d'être en posture d'écouter plus que de parler.

Le peu que vous dites doit atteindre trois objectifs :

- Convaincre : votre projet est réaliste et vous êtes crédible pour le réaliser ;
- Rassurer : votre interlocuteur doit pouvoir vous envoyer dans son propre réseau sans crainte de conséquences fâcheuses ;
- Séduire : donner à votre interlocuteur l'envie de vous aider.

Plus on se prépare, mieux l'entretien se passe

- Se renseigner sur la personne, son nom précis, ses fonctions, lire un de ses articles ou un de ses livres, réviser le lien avec la personne qui vous a recommandé.
- S'informer sur sa société ou sa collectivité – être au courant au minimum de son actualité
- Être clair et précis sur son projet et ses besoins.

L'entretien réseau en dix points

1. Rappel de la recommandation – recadrer le contexte.
2. Présentation, validation du temps pour rassurer la personne qui vous reçoit.
3. Proposition du plan de l'entretien.
4. Présentation personnelle courte et mémorisable en 2 minutes maximum.

5. Et vous ?

6. Demande précise (conseils, information sectorielle, validation...).

7. Echange (laisser parler la personne – parler le moins possible).

8. Demande et obtention de contacts.

9. Synthèse de l'entretien (ce que je retiens...).

10. Remerciements.

A retenir : ECOUTER PLUS QUE PARLER

Après l'entretien

Remercier la personne qui vous a reçu !

C'est un signe de bonne éducation et les gens apprécient d'avoir un retour après l'entretien. Beaucoup l'omettent. Vous marquez un bon point en le faisant !

Pour se motiver à le faire, on peut en profiter pour faire une courte synthèse de l'entretien en le personnalisant avec ce que vous avez apprécié. Ce faisant, vous remerciez tout en gardant pour vous-même une trace de l'entretien en notant ce que vous vous engagez à faire. Cela vous aidera dans les faits...

Rappeler le nom des personnes transmises et donner les échéances sous lesquelles vous allez leur écrire en les notant dans votre agenda.

Donner de ses nouvelles. Suite à un entretien sur recommandation ou bien suite à une étape importante de votre projet. Voyez ce nouveau contact comme faisant désormais partie de votre réseau, avec l'objectif de le maintenir et de faire grandir le lien. Donnez de vos nouvelles.

Classer les informations glanées, compléter son fichier réseau, envoyer à la personne rencontrée une demande de mise en relation sur les réseaux sociaux.

Attention, deux travers peuvent laisser une image désagréable de vous.

Indiscrétion - « les bavards sont des gens dangereux ». Vous pouvez dire ce qui est de notoriété publique, pas ce qui ressort d'un entretien privé avec une autre personne.

Médiance - On n'aime pas que l'on dise du mal des autres. On aime au contraire les personnes qui disent du bien des autres et qui partagent les bonnes nouvelles ! A méditer !

◀ Clé n°7 : Évaluer son travail en réseau pour s'améliorer

« Le seul endroit où le succès vient avant le travail, c'est dans le dictionnaire »

Les qualitiens le savent, toute démarche d'amélioration continue passe par l'enregistrement des actions réalisées et par une analyse de ce qui a fonctionné et de ce qui est à améliorer.

C'est de plus valorisant dans le cadre de votre travail ou d'une recherche d'emploi de pouvoir communiquer sur votre travail quantitatif (nombre de rendez-vous réseau, nombres d'articles publiés, transmis, nombres de personnes reçues en entretien...) et qualitatif (résultats, rencontres déterminantes, retours d'expériences suite à un entretien réseau...).

Suggestion : créez vos indicateurs de suivis réseau afin de valoriser votre activité. Au moment d'un changement professionnel, ces informations seront valorisantes dans votre CV.

Exemple : 300 entretiens avec des entrepreneurs en 4 ans.

Témoignage d'un développeur économique [Nicolas Lanchou, consultant en entrepreneuriat]

Avis aux développeurs de tous bords : de l'intérêt de mesurer les fruits de notre travail de mise en relation.

Que nous exerçons dans un cadre public, privé, associatif, politique ou consulaire, que nous soyons animateur, consultant ou conseiller, nous, développeurs, passons une grande part de notre temps à relier des individus entre eux.

C'est d'ailleurs souvent la première des qualités que nous reconnaissons les ressortissants, clients et usagers ayant fait appel à nos services. Au sens étymologique du terme relier (religare), nous sommes ainsi des créateurs de lien et de sens. Créateurs de lien d'abord : de nos mises en relation naissent chaque jour d'étonnantes rencontres, des mariages improbables et des naissances souvent insoupçonnées. Dans notre jargon économique, ces heureux événements prennent le nom de partenariats, d'associations et d'emplois créés.

Créateurs de sens aussi : de par nos actions croisées et l'usage que nous faisons de nos réseaux respectifs, nous sommes les vitamines de l'économie.

Nous contribuons à fertiliser nos territoires dans une dynamique quantique où nous jouons le rôle d'accélérateur de particules. Pourtant, en dépit de cette valeur ajoutée reconnue, combien parmi nous prennent (réellement) le soin de quantifier et de tracer chacune de leurs mises en relation ? Alors qu'il s'agit du cœur de notre métier, de notre raison d'être et de notre fond de commerce, combien mesurent précisément les retombées des rencontres, mariages et naissances auxquels ils contribuent chaque jour ?

A l'heure où nos modèles économiques sont appelés à se transformer et où nos financements historiques semblent pour certains amenés à disparaître, et si la clé pour (re)valoriser notre métier passait par le fait de suivre et mesurer différemment l'efficacité de la somme de nos actions "réseau" respectives ?

EXPÉRIMENTER LA FORCE DU RÉSEAU ET DU COLLECTIF

Fiche 3



Et si toutes les solutions existaient déjà pour réussir professionnellement ? Et s'il suffisait de bien comprendre nos besoins et d'aller chercher des solutions déjà inventées par d'autres ?

En matière de réseau et de pratique, énormément d'initiatives existent déjà, à nous de reprendre les idées qui correspondent à nos besoins, de les adapter ou de rejoindre les réseaux dans lesquels notre implication a du sens pour nous et les autres.

Voilà quelques pistes non exhaustives de pratiques existantes pour vous développer avec votre réseau.

Le mentor ou le parrain

A quoi sert le réseau ?

« Qui ne sait pas être conseillé ne peut pas être secouru. »

Benjamin Franklin

La multiplication des coaches correspond à une tendance de fond de se faire accompagner dans des périodes plus difficiles de sa vie professionnelle (prise d'un poste de management, recherche d'emploi,

nouvelles missions, changement...).

Mais avons-nous pensé à nous faire accompagner par une personne de notre réseau dans nos défis professionnels ?

A qui vous adresser ?

- Une personne que vous admirez humainement et professionnellement.
- Une personne pas trop proche de vous.
- Une personne qui acceptera de vous consacrer une heure régulièrement.

Définissez bien ensemble l'objectif de ce parrainage et définissez un cadre

- Conseil, encouragement, aide à la décision
- Aide méthodologique
- Mises en relation
- Prise de recul

Cadre : valeurs, durée, récurrence...

Mise en garde et engagement

- Un mentor n'est pas un thérapeute ou un exutoire.

- Respectez vos engagements et travaillez de manière sérieuse entre deux rendez-vous.
- Ne lui faites pas perdre son temps, ne lui racontez pas d'histoires, exposez les faits simplement. Il n'est pas là pour vous juger mais pour vous aider.
- Vous êtes responsable des décisions prises même avec le conseil d'un autre.
- Ayez un seul mentor sous peine de confusion.

Etre soi-même mentor ou parrain

Et si vous deveniez vous-même mentor ou parrain ? On devient mentor ou parrain pour les mêmes raisons que l'on est allé chercher soi-même un parrain. Chacun a ses motivations, mais c'est souvent l'expérience, plus de confiance en soi et souvent le désir de donner après avoir soi-même beaucoup reçu.

Quel est votre rôle ? Etre un miroir, un tuteur. Aider l'autre à trouver ses propres réponses en réfléchissant avec lui, en l'aidant à se poser les bonnes questions. Aider l'autre à ne pas se décourager, à garder le rythme. Vous êtes une aide indispensable pour aider à adoucir le changement, à le rendre vivable, tout en essayant le plus possible de ne pas vous rendre indispensable.

Apprendre la posture de connecteur

Si le mot intelligence signifie la capacité à faire des liens, l'intelligence réseau est la capacité à faire se rencontrer les gens, à créer des connexions entre les personnes, à devenir un « marieur », un lieu.

Cela demande de connaître ses interlocuteurs et leurs besoins et de leur présenter des personnes qui peuvent être intéressantes pour elles et vice-versa. Attention à ne pas solliciter toujours les mêmes personnes de votre réseau et à bien respecter les règles de celui-ci.

Le connecteur a très bien compris que la générosité dont il fait preuve pour favoriser les rencontres est bonne pour son image et le positionne en réseuteur influent. Cela dit, le bon réseuteur n'agit pas dans ce but. Au fond, il aime donner et aider.

Travailler en binôme

Beaucoup d'entreprises, institutions ou collectivités mettent en place des binômes ou de petites équipes car elles savent la vertu de l'émulation, du soutien mutuel et de la transmission du savoir dans un duo. (Principe appliqué dans l'apprentissage).

Cette pratique est connue et naturelle pour certains mais elle est encouragée par les spécialistes en innovation pédagogique. L'idée est que les élèves deviennent les enseignants et les stimulateurs des autres.

Source : <http://tenseignes-tu.com/pratiques-de-classe/binomes/>

La méthode prévoit simplement la formation de binômes pertinents par un tiers ou librement constitués par les intéressés, la transparence sur les forces et faiblesses de chacun et les complémentarités perçues. L'identification des objectifs individuels et la définition d'un rythme de rencontres obligatoires régulières pour le binôme. Il est laissé ensuite la liberté d'action pour que les deux personnes atteignent les objectifs. Une tierce personne peut intervenir pour aider le binôme à voir si les objectifs sont atteints et faire un bilan.

Dans les arts martiaux et en particulier en karaté, la technique du binôme est la règle pour permettre la transmission du savoir. Il s'agit de se critiquer avec bienveillance pour aider l'autre et le faire s'améliorer.

Suggestion - Si votre organisation ne le prévoit pas, qui vous empêche de créer votre binôme en suivant le même plan d'action?

FOCUS ARADEL – OPERATION COUP DE POUCE – LE RESEAU AU SERVICE DU RESEAU !

Afin de mettre son réseau en lien, Aradel propose une action à ses adhérents : l'opération *Coup de pouce*.

- Si vous êtes développeur confirmé et que vous souhaitez mettre votre expérience au service d'un membre du réseau le temps d'un échange, merci de nous envoyer vos coordonnées ainsi qu'une photo par

mail à l'adresse suivante : aradel@aradel.asso.fr

- Si vous avez une interrogation ou besoin d'un regard extérieur, rendez-vous sur l'espace adhérent rubrique « Opération Coup de pouce ».

◀ La force du groupe : créer son réseau autour de son projet, participer à une action collective

Nous ne sommes pas faits pour travailler seuls. Plus nos projets sont complexes, plus nous avons besoin des autres afin de nous ressourcer, nous motiver, nous encourager, nous former, nous dire la vérité quand nous faisons ou disons une erreur ou que nous oublions de faire quelque chose.

Dans le cadre de nos défis professionnels, de nos projets, dans nos recherches d'emplois, pourquoi ne pas identifier les personnes qui ont les mêmes besoins que nous ?

Vous devez monter un observatoire, une lettre réseau ou chercher un emploi ? Pourquoi ne pas identifier des personnes qui ont le même besoin et qui en sont au même stade ?

Aradel peut vous aider à vous connecter aux bonnes personnes et former un petit groupe de travail. Ce sont des pratiques qui se développent beaucoup en espace de coworking ou dans les coopératives d'activités. Idem pour chercher un emploi.

Créez votre meute pour vous entraider et performer. De plus, on trouve plus facilement des opportunités pour les autres que pour soi et on en parle avec plus d'enthousiasme que de soi.

La force du « réseuteur » est sa capacité à créer une équipe autour de ses projets. A rassembler toutes les énergies et les bonnes volontés qui pourront l'aider à réussir. Lui-même ne se voit plus au centre, il est l'animateur d'un collectif au service du projet, de la collectivité ou de l'entreprise.

A voir absolument, le film Apollo 13 sur la résolution d'un problème en apparence insoluble grâce à la force du collectif.

FOCUS ARADEL – ET SI VOUS ORGANISIEZ UN CAFE ECO SUR VOTRE TERRITOIRE POUR CONFORTER VOTRE PROJET ?

Vous travaillez depuis plusieurs mois sur un dossier et cherchez à affiner votre projet : développer une activité économique ou autre...

Vous avez monté un plan d'actions, réalisé des diagnostics mais un doute persiste ? Aradel mobilise une équipe de développeurs avertis sur le sujet pour vous ! C'est l'objet du Café Eco.

Autour d'un café que vous organisez sur votre territoire, un groupe de développeurs vous apporte son point de vue et les méthodes à explorer sur la base de son retour d'expérience.

◀ Rejoindre un réseau existant

Il existe de très nombreux réseaux en France. Pourquoi ne pas rejoindre une dynamique collective qui puisse rejoindre vos besoins dans une logique gagnant-gagnant ?

En principe, un réseau devrait être un lieu de ressourcement, de services mutuels, un espace inspirant qui dynamise et accélère votre changement et votre progression.

Quelques questions simples à se poser pour valider ces paramètres :

- Quel est l'objectif de ce réseau ?
- Quelle est sa fréquence de réunion ?
- Vais-je pouvoir être régulier et impliqué ?
- Comment je compte m'y engager et pour répondre à quel besoin (développement personnel, formation, certification, développement de mon activité...)?
- Que puis-je lui apporter ?
- Que vais-je y recevoir ?
- Qu'est-ce que j'en attends ?

Et osez proposer vos services et dire vos envies ou vos idées, les animateurs de réseau ne demandent que cela !

▶ Bien utiliser les réseaux sociaux professionnels

Ce cahier n'a pas vocation à faire le point sur les réseaux sociaux professionnels. Cela étant, dans le cadre d'une démarche réseau, il va de soi que la mise à jour de votre profil sur LinkedIn ou tout réseau social et la gestion de votre e-réputation sont indispensables ; elles faciliteront la prise de décision de votre interlocuteur en amont d'un entretien.

Les recommandations reçues, mettant en valeur vos qualités humaines et professionnelles, sont un vrai plus. N'hésitez pas à les solliciter auprès de votre réseau.

Les réseaux sociaux permettent de rassembler vos contacts professionnels en un seul lieu et d'en effectuer le suivi en temps réel (promotion, changement de poste). Ils facilitent la veille des centres d'intérêt communs et le partage de vos découvertes (postes ouverts, articles, conférences ou événements intéressants, sans oublier vos propres réflexions et articles...).

Pour aller plus loin

[références]

Réussir avec un réseau social - Place des réseaux

▶ Bien réseauter dans les événements professionnels

Pour profiter pleinement d'un événement professionnel de réseau, il faut se préparer !

Voici quelques questions ou points à étudier :

- Quel est mon objectif lors de cet événement ?
- Identifier les contacts, entreprises ou collectivités à rencontrer.
- Lancez-vous des défis ! « Je ne pars pas tant que je n'ai pas rencontré telle personne ou tel intervenant ».
- Maîtriser sa phrase de présentation et celle de son projet.
- Après l'événement, même chose que pour un entretien réseau : remercier, tenir ses engagements, s'organiser (traiter les cartes récoltées, les enregistrer dans sa base de données ou sur les réseaux sociaux...).

Pour aller plus loin

[références]

Les phrases clés pour briser la glace sur Place des réseaux

LE RÉSEAU : CRÉER DES NŒUDS ET NOUER DES LIENS



Depuis 20 ans, Claudine Pilton met en œuvre et assure le développement du réseau des développeurs économiques en Auvergne-Rhône-Alpes ; ce faisant, elle accompagne avec pertinence adhérents et collectivités dans leur besoin de professionnalisation.

Comme le réseau est son métier et l'objectif premier d'Aradel, il m'a semblé tout naturel de lui poser quelques questions sur sa vision du développement économique, sur son expérience et les facteurs de réussite et de pérennité d'un réseau.

Alexis Claisse - Consultant entrepreneur

Alexis Claisse – Claudine, quelle est la raison d'être d'Aradel ?

Claudine Pilton - Aradel est le réseau des développeurs économiques Auvergne-Rhône-Alpes. Il a pour vocation de les accompagner dans leur professionnalisation, notamment par la formation, et de favoriser des échanges qualifiés entre eux.

En résumé, c'est « un réseau au service du réseau » !

Pour illustrer ce propos, je prendrai l'exemple des Cafés Eco que nous organisons pour répondre aux problématiques spécifiques d'un territoire.

Ainsi, des développeurs viennent partager leur point de vue, leur expérience afin d'apporter leur éclairage

à leurs pairs. C'est cela le réseau Aradel : mettre les compétences et les savoir-faire de chacun au service du plus grand nombre. J'aime à dire « Créer des nœuds et nouer des liens ».

AC - Pourquoi ce réseau a-t-il une telle longévité et garde-t-il sa pertinence ? Quel est son secret ?

CP – Son secret c'est que c'est un réseau pour les développeurs économiques animé par des développeurs économiques. Il y a donc peu de distance entre les besoins exprimés et les réponses apportées.

Les autres facteurs de ce secret de fabrication sont d'une part, une juste dose d'empathie, de convivialité, d'écoute, d'attention aux autres et, d'autre part, la constante implication de ses membres. Celle-ci est, pour l'essentiel, le fait d'un noyau dur d'adhérents, véritable moteur de la locomotive du réseau.

AC - Pour toi, animer son réseau professionnel, est-ce une compétence importante du développeur économique ?

CP - Depuis déjà plusieurs années, avec un certain nombre de lois-cadres comme la loi dite « NOTRe », la réduction des budgets, la complexité pour mettre en œuvre une politique de développement économique sur un territoire obligent à favoriser l'intelligence collective.

Cela passe obligatoirement par le réseau. Comme dit Isaac Newton, « Lorsque deux forces sont jointes, leur efficacité est double. »

AC - Quelles sont les compétences réseau à développer qui te semblent prioritaires ?

CP – S'il fallait n'en retenir que deux, je dirais tout d'abord maîtriser la prise de parole en public. En effet, je vois bon nombre de développeurs qui ne savent pas s'exprimer correctement en public, qui n'articulent pas suffisamment pour se faire comprendre et/ou qui ne parlent assez fort pour se faire entendre.

Ensuite, je pense qu'il est indispensable d'apprendre les techniques d'animation de groupe afin de permettre à un collectif de pouvoir coproduire et de fabriquer de l'intelligence collective. Cela devient primordial pour les années à venir.

AC - Quelles sont les propositions d'Aradel pour faciliter la mise en réseau de ses membres ?

CP – Notre première mission est de mettre nos membres en relation en faisant passer une information ou une demande dans le réseau ; nous favorisons également l'échange de bonnes pratiques par la mise en avant d'experts reconnus.

Enfin, nous proposons des « Cahiers » thématiques. Corédigés par un groupe d'experts, leur succès ne se dément pas et leur notoriété dépasse largement le cadre régional.

AC - Comment Aradel s'appuie-t-il sur le réseau pour monter ses projets ou aider un membre qui en exprime le besoin ?

CP – Par exemple, pour préparer les événements d'Aradel, nous sollicitons les membres du réseau. Leur expertise a été identifiée au moment de leur adhésion, ce qui facilite leur organisation. L'opération "Coup de pouce" évoquée il y a un instant était initialement réservée aux jeunes développeurs ; elle est aujourd'hui élargie à tous les membres.

Elle permet à un développeur économique de faire appel au réseau pour l'aider à résoudre une problématique sur son territoire. Vous avez une question, un besoin, faites appel au réseau ! J'en profite pour renvoyer également à la lecture du cahier « Créer et animer des réseaux », téléchargeable sur notre site.

AC - Claudine, qu'apprécies-tu chez une personne que tu reçois en entretien réseau ?

CP - Tout d'abord, qu'elle s'intéresse à l'autre avant de parler d'elle.

Ensuite, j'apprécie de recevoir un email de remerciement et/ou un retour sur les mises en relation proposées. Il est aussi agréable de recevoir quelques nouvelles sur l'état d'avancement des recherches mais

de temps en temps seulement...

AC - Quels conseils donnerais-tu pour bien se préparer à un entretien réseau ?

CP - Tout d'abord, avoir une demande claire et précise, des attentes mesurées et ne pas être trop insistant. Il convient aussi d'être en mesure d'accepter une réponse négative ou incomplète et cela, sans porter de jugement. Enfin, tout aussi important, il faut avoir de l'empathie à l'égard de la personne qui vous reçoit et faire preuve de compréhension à son égard.

Finalement, le savoir-être réseau est une histoire de mesure et réclame du bon sens dans la gestion de la relation.

AC - Pour conclure, quel est ton secret en matière de réseau ?

CP - Pour bien faire du réseau, le secret c'est d'aimer les gens. Etre capable d'empathie, de bienveillance et d'écoute. Savoir donner avant de recevoir !

ANNEXE 1 - TEST

QUEL RÉSEAUTEUR SUIS-JE ?

Inspiré et adapté librement du questionnaire issu d'un ouvrage d'Hervé Brommelaer¹

Entourez la lettre pour laquelle vous vous sentez concerné.

1. Je ne donne au réseau que dans la mesure où l'on me demande une aide = **A**
2. Toutes les occasions sont bonnes pour renforcer la cohésion avec mes collègues ou mes partenaires. Je suis généralement une force de proposition en la matière = **B**
3. Je suis ouvert et confiant vis-à-vis des autres, je peux apprendre de n'importe quelle situation et de n'importe quelle rencontre = **B**
4. Je donne beaucoup dans mon travail et c'est normal ! Et c'est pour cela que je ne remercie que rarement les personnes qui m'aident = **A**
5. Je tiens à jour mon carnet d'adresses en classant mes contacts dans des libellés (cœur de réseau, anciens collègues, partenaires, clients...) = **B**
6. Je n'ai pas le temps de garder contact avec mes bonnes relations = **A**
7. Si je suis invité à un pot de départ, je m'arrange pour être présent ; si je ne peux pas l'être, j'envoie un petit mot à la personne = **B**
8. Je connais très bien mon secteur d'activité et je n'ai rien à apprendre des autres = **A**
9. Je participe actuellement à un projet collectif. J'ai été volontaire pour prendre un rôle concret dans le projet = **B**
10. Les autres sont des égoïstes, ils ne pensent pas à moi = **A**
11. Je suis attentif à la personne qui me reçoit en entretien réseau et à ses besoins. Si je peux lui apporter une information ou un contact, je le fais volontiers et même après le rendez-vous = **B**
12. Les gens se souviennent généralement de mon activité et de moi = **B**
13. J'accueille aimablement les personnes que je ne connais pas dans la rue et qui me demandent de l'aide (une information, une rue, une information historique, un étranger perdu...) = **B**
14. C'est normal de bien faire son travail, je ne fais pas de compliments à ceux qui réussissent = **A**
15. Je n'aime pas demander de l'aide, je me sens en situation d'infériorité = **A**
16. Je remercie les autres quand on m'aide même si c'est pour une petite aide = **B**
17. Je soigne mes profils sur les réseaux sociaux. C'est important de donner à voir si une personne cherche des informations sur moi = **B**
18. J'attends de mon réseau qu'il me trouve un travail = **A**
19. J'oublie de remercier après un entretien réseau. Est-ce vraiment important ? = **A**
20. Je ne fais pas attention à ma e-réputation, je me fiche de ce que les gens pensent de moi = **A**
21. On m'envoie régulièrement des personnes soit pour m'aider dans mes projets, soit pour que je les aide = **B**

¹ BROMMELAER, Hervé. Trouver le bon job grâce au réseau, Paris : Eyrolles, 2012.

22. Je ne suis pas d'accord avec cette phrase : Aide les autres, et les autres t'aideront = **A**

23. Je sais prendre du temps pour moi en faisant du sport ou une activité culturelle chaque semaine seul ou avec des amis et des collègues = **B**

24. Je présente rarement des personnes à mon réseau parce que je n'y pense pas = **A**

25. Je suis membre d'une association ou d'un club mais je n'ai pas le temps de m'y impliquer = **A**

26. Je ne donne jamais de contacts à une personne envoyée par le réseau si je n'ai pas bien compris son objectif = **B**

27. Je reçois toutes les personnes sans même avoir de recommandation alors que ce n'est pas mon métier = **A**

28. Je suis gêné si on me fait des compliments ou si l'on me remercie = **A**

29. Je suis conscient que je dois progresser dans ma manière de donner au réseau en étant plus attentif et réceptif à ce que les autres me demandent = **B**

30. Le réseau c'est du piston, c'est injuste parce que tout le monde n'y a pas accès = **A**

31. Quand j'ai une information intéressante ou une opportunité (offre d'emploi, poste interne qui se libère, article de journal...), je cherche systématiquement qui dans mon réseau pourrait être intéressé = **B**

32. Les moments conviviaux au travail (pot pour un anniversaire, départ d'un stagiaire, mariage naissance...) me font perdre du temps et me semblent inutiles = **A**

33. Je suis convaincu que j'ai besoin des autres et que les autres ont besoin de moi = **B**

34. Si j'ai besoin d'aide, je n'ose pas demander aux autres pour ne pas montrer que je ne sais pas ou pour ne pas déranger les autres = **A**

35. Je donne sans rien attendre en retour, sûr qu'un jour, si j'en ai besoin, d'autres m'aideront = **B**

36. J'ai obtenu un de mes précédents postes ou le poste actuel grâce à mon réseau = **B**

37. Je suis conscient que je dois progresser dans ma manière de donner à mes collègues en pensant plus à mes amis et moins à moi = **B**

38. J'envoie des cartes de vœux à mon réseau chaque année, même numériques = **B**

Totalisez le nombre de A et de B.

Plus de 10 A : Le réseau, ce n'est pas vraiment votre truc et vous avez des habitudes qui ne sont pas vraiment « réseau-compatibles ». En être conscient est un bon point de départ pour aller de l'avant et changer vos comportements ! Quelles «réseau-lutions» voulez-vous prendre pour faire bouger les lignes ?

Moins de 10 A, plus de 10 B : Bravo, vous avez déjà de bons réflexes réseau avec quelques peurs ou mauvais réflexes à corriger. Pour aller plus loin, rien de mieux que les « petits pas » en donnant semaine après semaine au réseau. Le réseau vous le rendra bien !

Plus de 15 B : Etes-vous un virtuose du réseau ? Vous en donnez les signes. Et si vous deveniez un connecteur, un mentor ou un animateur de réseau ? C'est une compétence précieuse et recherchée et vous en avez les qualités.

Test en ligne : <http://www.placedesreseaux.com/Dossiers/reseau-relationnel/profil-de-reseauteurs-1.html>

ANNEXE 2 - PRENDRE UNE BONNE “RESEAU-LUTION”

A partir des résultats du quiz « Quel réseuteur suis-je ? », répondez à ces questions.

Quel objectif je me donne pour le mois ?

- Pour donner plus au réseau
- Pour solliciter plus le réseau selon mon objectif du moment

Quelles personnes aimerais-je rencontrer ?

A quel événement puis-je participer ?

Dans quel club suis-je actuellement ? Comment mieux m’y investir ?

Quel club rejoindre ? Pourquoi ?

Quel outil je veux utiliser, mieux maîtriser ou développer ?

- Les réseaux sociaux
- Faire le tour de mon fichier contact
- Mieux organiser mon carnet d’adresses en utilisant les libellés (voeux, réseau d’entreprise, proches, anciens d’écoles...)
- Envoyer mes voeux l’année prochaine
- Indicateurs de suivi
- Autres...

Qui peut m’accompagner pour me soutenir dans la réalisation de ces réseautions ?

Date prévue pour remettre à jour ma réseaution !?

ANNEXE 3 - IDÉES DE CATÉGORIES DE TABLEAU DE SUIVI DE RÉSEAU

Exemple de fiche à compléter pour constituer et suivre votre “Réseau source” (anciens d’école, entreprise, club...)

Nom et Prénom :

Fonction :

Organisation :

Site Web :

LinkedIn :

Mail :

Téléphone :

Date contact :

Date rencontre :

Date relance:

A faire 1 :

A faire 2 :

Commentaires et mises en relation :

Suivi remerciements :

Lien vers le compte rendu :

ANNEXE 4 - ÉTUDE SYSTÉMATIQUE DE SON RÉSEAU PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

Pour faire cette étude, le mode d'emploi est de croiser tout son réseau avec son objectif.

Importez tous vos fichiers de contacts sur Excel – Messagerie, LinkedIn, Viadeo... puis faites ce travail sur la base de ce mégafichier.

En cercles concentriques, vos liens de connexions du plus fort au plus faible.

N'oubliez pas que vous avez un trésor entre les mains, qui mérite d'être exploité.

Cercle familial 1 :

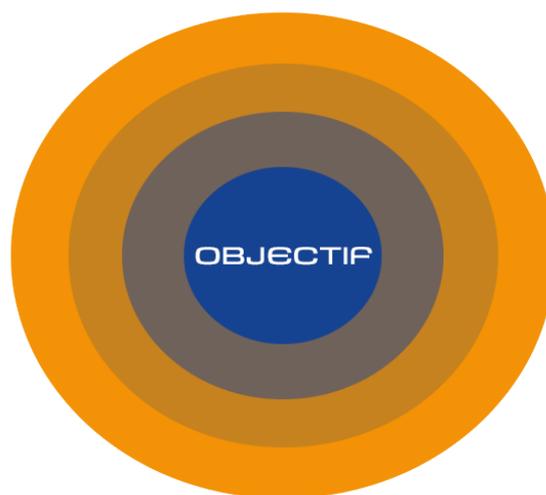
- Parents
- Conjoint
- Frères, sœurs
- Enfants, ...

Cercle familial 2 :

- Oncles
- Cousins, ...

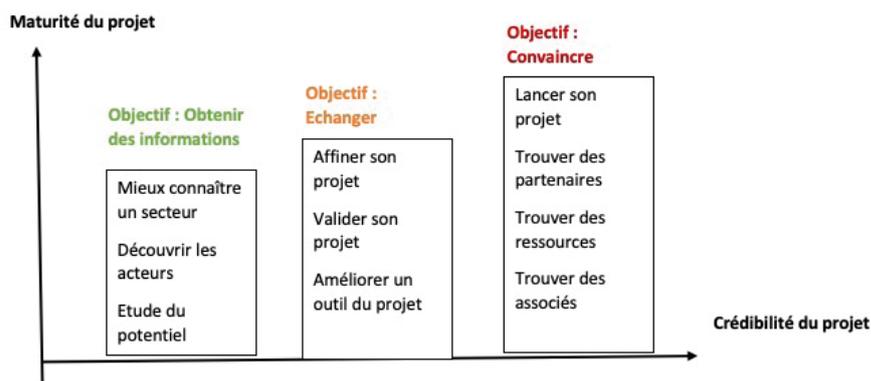
Puis, faites de même avec vos :

- Amis
- Voisins
- Cercle associatif personne
- Cercle associatif pro (clubs)
- Anciens élèves de sa formation
- Personnes rencontrées en formation professionnelle
- Anciens managers
- Anciens professeurs
- Anciennes assistantes
- Anciens collègues
- Contacts de forums, conférences, salon
- Clients
- Fournisseurs
- Partenaires
- Contacts de cabinets d'outplacement
- Accompagnateurs, Avocats, banquiers
- Confrères de la profession
- Etudiants, écoles
- Contacts sur les réseaux sociaux
- Collègues actuels
- Managers
- Elus
- Directeurs
- Membres de clubs professionnels et personnels



ANNEXE 5 - DÉTERMINER DES CIBLES PRÉCISES ADAPTÉES À CHAQUE OBJECTIF

Schéma – DETERMINER DES CIBLES PRECISES ADAPTEES A CHAQUE OBJECTIF



Adaptation d'un schéma du Guide Méthodologique de la démarche Réseau de Nicolas Lanchou

ANNEXE 6 - IDÉES DE PETITES ACTIONS RÉSEAU POUR TOUS LES JOURS

Faire suivre

- Un article de presse qui peut intéresser la personne qui vous a reçu
- Une étude
- Une information sur le secteur
- Une offre d'emploi
- Une information sur la concurrence
- L'envoi d'un lien vers un site internet professionnel intéressant
- L'envoi de l'un de vos articles
- Une invitation à une conférence
- Un résumé de livre
- Vous avez des places en trop pour un match, un concert de Vianney ou pour un vernissage... Pourquoi ne pas les proposer aux personnes qui ont été précieuses dans votre parcours récent ?
- Un service personnel – si votre interlocuteur s'ouvre à vous et cherche un bon dentiste ou un moyen de garde pour ses enfants. Si vous avez la solution, c'est une bonne occasion de créer du lien en apportant une réponse à un besoin concret et montrer votre reconnaissance dans les faits.

Partager

- Une fiche de lecture
- Une idée de livre à lire absolument

- Une formation intéressante et pertinente que vous avez suivie
- Un article écrit par vos soins pour faire part d'une découverte ou d'une expérience.

Donner de son temps

- Etre bénévole pour un événement organisé par une personne de votre réseau et qui appelle à l'aide ou relayer sa demande.
- Recevoir et traiter si possible positivement les demandes de stages envoyés par votre réseau (même les stages de 3^e...).
- Recevoir les personnes qui vous en font la demande par le réseau (chercheurs d'emploi, enquêtes de créateurs d'entreprises, enquête d'étudiants...).

Donner de son argent

- Contribuer même modestement à une collecte de fonds à l'initiative de l'enfant d'un des membres de votre réseau (premier disque, voyage de jeunes en Laponie...).
- Participer aux collectes pour les cadeaux de pots internes et externes (départ, mariage, anniversaire, baptême...).

Cette liste est loin d'être exhaustive ; c'est impressionnant de voir la quantité de choses que nous faisons déjà sans le savoir et qui nourrit la dimension réseau de notre vie.

ANNEXE 7 - CERNER SON OBJECTIF ET DÉCIDER

Fiche pratique

NOM DU PROJET :	
Domaine concerné :	Date :
Objectif SMART (spécifique, mesurable, ambitieux, réaliste, temporellement défini) :	
Quelles sont mes motivations :	
Obstacles potentiels :	Solutions pour les surmonter :
Étapes	Echéances :
Suis-je réellement motivé ?	OUI NON
Est-ce que je le veux vraiment ?	OUI NON
Qui peut m'aider sur cet objectif ?	A contacter en priorité ?

BIBLIOGRAPHIE

◀ J'ai lu ces livres et je vous les recommande !

Trouver le bon Job grâce au réseau
Hervé Bommelaer - Edition Eyrolles

Je réussis grâce à Mon Réseau
Alain Bosetti – Dunod

Créer et animer des réseaux : entre savoir être et savoir faire des développeurs économiques – *Aradel*

Le pouvoir des gentils – Les règles d'or de la confiance
Franck Martin – Edition Eyrolles

◀ Le site incontournable sur les compétences réseaux

Place des réseaux
www.placedesreseaux.com

◀ Le site de votre réseau préféré

Aradel
<http://www.aradel.asso.fr>

NOTES

A large rectangular area for notes, bounded by a dotted line on the top and left sides. The interior of this area is filled with horizontal dashed lines, providing a guide for writing.

Avec le soutien
de nos partenaires

La Région 
Auvergne-Rhône-Alpes



aradel

UN RÉSEAU DE COMPÉTENCES
POUR NOS TERRITOIRES

14 rue Passet - 69007 LYON
Tél. 04 37 28 64 64 - Fax 04 37 65 03 55 - aradel@aradel.asso.fr
www.aradel.asso.fr

