

Carrière

Réseauter ? Vous avez tout à y gagner !

Quand vous avez le vent en poupe, un bon réseau vous donne accès à l'ascenseur plutôt qu'à l'escalier. Quand tout va mal, il joue le rôle d'un amortisseur. Les conseils de nos experts pour bien tisser votre toile.



Il partait d'une page vierge, sans savoir à quelle porte frapper pour son premier job. Ni piston familial ni relais d'une grande école parisienne... Jean-Daniel Guyot, diplômé de l'Institut national des sciences appliquées (INSA) Rouen et de Polytechnique Montréal, a forgé sa carrière et son réseau de façon proactive et positive, en mettant en avant ses projets. «Il ne faut pas hésiter à partager avec les autres», assure le cofondateur et président du directoire de Memo Bank. Au Canada, où il achève ses études en 2005, il se passionne pour le développement de l'iMac. Cet ordinateur ne compte encore qu'une poignée de connaisseurs en France. C'est sa chance. Plus facile de cibler les experts et d'entrer en contact avec eux. Il entre par la petite porte à la SNCF en tant que développeur stagiaire. Il y conçoit la première application SNCF sur Mac et s'interroge : à qui devrais-je parler de cette réalisation ? Il se tourne vers le responsable des stages chez Apple, qui l'invite à présenter son appli lors d'un événement interne. C'est

ainsi qu'il décroche son premier CDD dans la boîte à la Pomme. Jean-Daniel Guyot, par la suite fondateur de Captain Train et directeur international de Trainline (réservation de billets de train en ligne) a procédé de même lorsqu'il s'est lancé, il y a trois ans, dans le secteur de la banque, où il n'avait aucun contact. «Je suis allé voir plus d'une centaine de banquiers, de clients et de régulateurs pour comprendre le marché. Se passionner pour un sujet, être curieux, poser les bonnes questions ouvre des portes», promet celui qui n'hésite pas à demander à chacun de ses interlocuteurs un ou deux contacts pertinents.

Le networking, un jeu d'enfant ? Peut-être pas. Mais n'attendez pas d'en avoir besoin pour vous y coller : «Un réseau, c'est un tremplin professionnel quand tout va bien et un airbag quand tout va mal», résume Alain Bosetti, président fondateur du Salon des microentreprises et auteur, avec Mark Lahore, de *Je réussis grâce à mon réseau* (Dunod). «Hélas, regrette Isabelle Sthémer, autrice, avec Pascale Joly, de *Tu te lèves et tu décides de développer ton réseau* (Corps & Ame, 2017), l'art du réseau est un véritable savoir-faire, qui ne s'apprend pas à l'école.» Certes, mais c'est un processus d'amélioration continue et il n'est jamais trop tard pour adopter les bonnes pratiques.

Répertoriez vos contacts

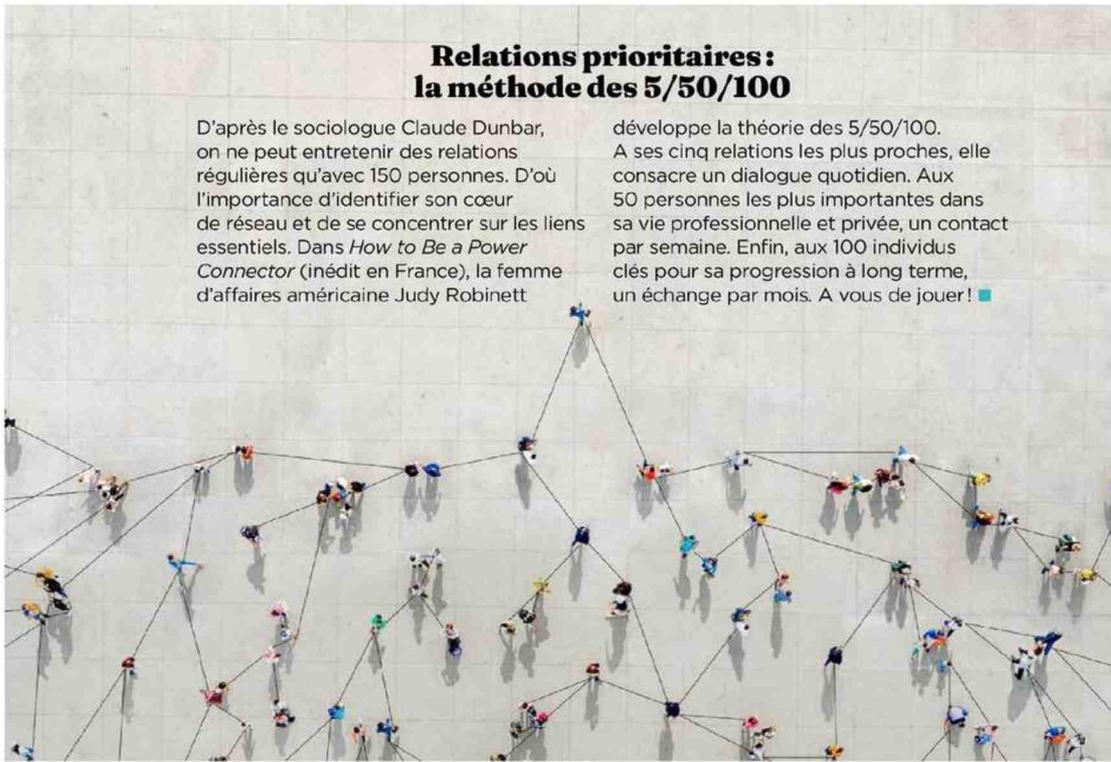
Nous avons tous un réseau personnel de proches et d'amis. Faites-en le décompte et «entretenez de bonnes relations», conseille Isabelle Sthémer, elle-même surnommée Lady Rézo. Car ces liens forts de notre premier cercle peuvent s'avérer précieux. Eux aussi ont leur carnet d'adresses. Listez ensuite les contacts professionnels, rencontrés durant votre parcours, puis extraprofessionnels – côtoyés durant



Relations prioritaires : la méthode des 5/50/100

D'après le sociologue Claude Dunbar, on ne peut entretenir des relations régulières qu'avec 150 personnes. D'où l'importance d'identifier son cœur de réseau et de se concentrer sur les liens essentiels. Dans *How to Be a Power Connector* (inédit en France), la femme d'affaires américaine Judy Robinett

développe la théorie des 5/50/100. A ses cinq relations les plus proches, elle consacre un dialogue quotidien. Aux 50 personnes les plus importantes dans sa vie professionnelle et privée, un contact par semaine. Enfin, aux 100 individus clés pour sa progression à long terme, un échange par mois. A vous de jouer! ■



vos loisirs – et enfin ceux noués sur les réseaux sociaux. Idéalement, ce répertoire classé en catégories se fait sur un tableau Excel. Il suffit de le mettre à jour au gré des rencontres. Frédéric Dembak, le patron de DojoGroup a une astuce. Il se rend aux événements avec des cartes de visite vierges dans sa poche – au cas où ses interlocuteurs n'en auraient pas – et s'assure ainsi de récupérer leurs coordonnées sur un format facile à conserver. Selon votre objectif du moment, cette cartographie vous sera précieuse pour identifier les relations à consolider ou les personnes à rencontrer. L'important, c'est de «construire un collectif qui vous ressemble sans être réducteur», recommande Guila Clara Kessous, coach de dirigeants. Le réseau fonctionne comme un entonnoir. Plus vous y mettez de contacts proches de votre métier, plus vous risquez l'entre-soi. «Efforcez-vous de l'élargir en sollicitant des contacts influents dans d'autres sphères que la vôtre : les recruteurs sont attentifs à la diversité de votre réseau.»

Maîtrisez l'art de vous présenter

Attention à ne pas confondre networking et auto-promotion ! Lorsque vous abordez quelqu'un d'important pour vous, il s'agit d'abord de construire la confiance. Avec tact. «Le réseautage est comme un jeu d'échecs, il se joue en plusieurs coups», prévient Guila Clara Kessous. En guise de préambule, on parle enfants ou sport. On pose des questions brise-glace. Et, surtout, on laisse parler l'autre. Inutile d'être éloquent. D'après le conseiller en carrière Ford R. Myers, les meilleurs networkers sont ceux qui écoutent. Sachez aussi éveiller l'intérêt de votre interlocuteur. «On a tous un domaine où l'on excelle», souligne Tony Jazz, auteur, avec Khalid Bouksib, de *Comment se faire un réseau à partir de zéro* (L'Harmattan, 2019). C'est un bon moyen d'accrocher l'autre. De rencontre en rencontre, lui, le petit Français de banlieue d'origine antillaise, a été reçu ●●●

En pratique Perdu de vue : comment renouer le contact ?

Voilà dix ans que vous avez rompu le fil de votre relation avec cet ex-confrère devenu très influent. S'il a un profil LinkedIn ou est présent sur un autre réseau social, manifestez-vous progressivement. Commencez par un like, enchaînez avec un commentaire sur une de ses publications. Enfin, osez un message direct et valorisant : «J'ai vu que tu fais telle chose, ça a l'air super intéressant et je voudrais m'en inspirer. Si on en discutait autour d'un café ?» Autre technique : les vœux de fin d'année. Imparables pour renouer le dialogue. Isabelle Sthémer, spécialiste en networking, envoie 50 cartes manuscrites et personnalisées entre Noël et le jour de l'An. Pas toujours aux mêmes destinataires. Elle les choisit selon ses objectifs. «Les vœux déclenchent systématiquement un appel, une visio, un déjeuner.» De quoi remplir son planning de rendez-vous réseau jusque fin mars.

●●● par l'ambassadeur des Etats-Unis en France ! Devenu conseiller marketing, il avait eu ce coup de génie de composer une chanson et de réaliser un clip sur Barack Obama, du temps où l'ex-président était encore un candidat inconnu... Se présenter au détour d'une conversation exige de bien travailler son pitch. La règle ? Faire court, explicite, mémorable et différenciant. «N'en dites pas trop, préconise Isabelle Sthémer. Il faut donner envie à la personne de vous revoir.» Et n'oubliez pas de conclure d'un «je vous rappelle tel jour» ou «je vous envoie par mail les coordonnées de X».

Consacrez du temps à vos interactions sociales

Un réseau, c'est du boulot ! On ne s'y consacre pas à ses heures perdues, quand tout le reste est bouclé. On lui accorde des créneaux dans son planning. «De vingt à trente minutes par jour», conseille Isabelle Sthémer, dans son programme de formation collective Le Trait d'Union. Le temps, par exemple, de liker le post d'un confrère ou de prendre des nouvelles de son voisin de palier. On y ajoute un déjeuner par semaine, de préférence à l'extérieur, avec un ancien

collaborateur, un copain d'enfance ou une nouvelle relation LinkedIn. Les plus zélés appliqueront la règle du «never eat alone», préconisée par le consultant en transition de carrière Hervé Bommelaer. Un tête-à-tête à la cantine avec le responsable de tel service peut ainsi faire émerger une opportunité de mobilité interne. En prime, «on prévoit un bloc de deux heures par semaine pour peaufiner sa démarche réseau», ajoute Isabelle Sthémer. L'occasion de faire un état des lieux. Vous vous serez fixé au préalable vos propres indicateurs de performance. Par exemple, le nombre d'entretiens réseau à atteindre par trimestre. Profitez aussi de ce moment pour fêter les anniversaires professionnels à l'aide d'un message personnalisé. En rappelant, au passage, où vous en êtes, ce que vous cherchez et dans quel but.

Repérez les bons "connecteurs"

Pas question de se rendre à l'aveugle dans tel cocktail ou telle conférence pro. On s'y prépare, on anticipe. Loïc Guézo, directeur de la stratégie cybersécurité chez Proofpoint, se fixe deux objectifs : récolter de l'information en vue de développer son expertise et rencontrer deux ou trois personnes identifiées à l'avance : «C'est une opportunité de faire progresser les interactions avec ma communauté.» En début de carrière, la meilleure stratégie consiste à aiguïser son sens de l'observation. Il s'agit de cibler les associations pertinentes, les lieux à fréquenter et d'y repérer les bons relais. «Les personnes les plus accueillantes dans un réseau ne sont pas forcément les plus influentes», prévient Tony Jazz.

Avant d'être élu vice-président du Clusif, Club de la sécurité de l'information français, Loïc Guézo a pénétré ce cercle avec la posture du bon élève : «J'étais là pour apprendre.» La phase 2 consiste à participer. «Entrer dans tel ou tel groupe de travail vous donne de la visibilité sur votre marché.» Vous pouvez, comme lui, vous investir au-delà en prenant des responsabilités. Dans tous les cas, privilégiez la qualité à la quantité. Sur LinkedIn, Loïc Guézo n'accepte les connexions qu'avec les personnes qu'il a rencontrées dans la vie réelle. Moins radicale, Isabelle Sthémer conseille de «cibler les profils les plus à même de vous connecter intelligemment.» Par exemple, les responsables des partenariats dans les entreprises qui possèdent, a priori, de l'aisance à créer du lien.

Rendez service

Pas de networking sans réciprocité. «Le réseau, c'est l'acceptation de notre interdépendance», explique Guila Clara Kessous. L'exécutive coach le dépeint de façon organique, parlant de «permaculture sociale». On a autant besoin de moi que j'ai besoin des autres. La bonne attitude ? Donner systématiquement, se mettre au service des autres, sans comptabiliser. «Tôt ou tard, on en récolte les fruits», assure Isabelle Sthémer.

Prenez Jean-Daniel Guyot. Sept ans après avoir vendu Captain Train, le cofondateur de Memo Bank est encore aujourd'hui sollicité en tant qu'expert de la vente en ligne de billets de train. «Même si je ne suis plus du sérail, je reçois avec plaisir ceux qui me demandent conseil sur ce sujet.» Réfléchissez à ce que vous pouvez offrir. Du temps et de l'écoute ? «Il n'en faut parfois pas plus», décomplexé Isabelle Sthémer. De l'expertise, des références, des recommandations, de l'information pertinente, un retour d'expérience, un encouragement ? Nous avons tous des ressources à partager !

Tony Jazz, lui, n'attend pas forcément que l'on ait recours à lui. «Je me rappelle au bon souvenir des gens.» S'il croise un profil intéressant, il se souvient que tel membre de son réseau est à l'affût d'un talent de cette trempe et lui envoie spontanément le contact. Ou encore, au détour de la visite d'une bibliothèque antique en Grèce où il passe ses vacances, il envoie une photo à cette fan de littérature avec ce commentaire : «Tu adorerais !» «Comme dans une famille, on pense aux autres», confie-t-il. Ayez ce réflexe. Si, par exemple, vous avez des invitations en surplus pour le salon professionnel du moment, proposez-les à vos contacts.

Exprimez clairement votre demande

Combien de fois vous a-t-on proposé, entre deux petits fours, de vous envoyer tel contact sans que cela se concrétise ? «Dans un réseau, 90% des promesses ne sont pas tenues», évalue Isabelle Sthémer. D'où l'importance d'exprimer précisément vos attentes. «Assumez-vous comme étant en recherche», abonde Guila Clara Kessous. Une fois la confiance nouée, il faut oser demander. Dites, par exemple,

sans détour : «Je rencontre tel problème. J'ai cherché partout la solution. Je pense que vous avez les clés pour le résoudre. Pouvez-vous m'aider ?» Dans un ouvrage collectif *Vous êtes uniques, montrez-le* (Hachette Pratique, 2022), les experts de *Welcome to the Jungle* conseillent de proscrire les formules évoquant un manque de confiance, du genre «je ne vous prendrai que deux minutes» : vous vous mettez ainsi dans la posture du boulet qui va faire perdre un temps précieux à son interlocuteur. Il est préférable d'annoncer clairement vos besoins d'un «je vous prends deux minutes». De la même façon, bannissez le «je serais plus que ravi·e d'échanger avec vous». Reformulez en mode bénéfique réciproque : «Nous avons beaucoup de choses à nous dire.» Ou bien : «Je suis certain·e que nous gagnerions à nous rencontrer.» Vous l'avez compris, le réseau, c'est un échange. Pas un jeu de pouvoir. ■

Par *Christine Halary*

