

Le mercredi 5 mars 2014, les groupes professionnels Agro au Féminin et Agro Dirigeants ont organisé une conférence commune sur la thématique du networking business et carrière. Un rapprochement couronné de succès qui a enthousiasmé près de 70 participants !

Business & carrière : les clés de la réussite du networking

Aujourd'hui, être membre de réseaux sociaux est devenu incontournable, qu'il s'agisse de vie privée ou de vie professionnelle. Pour une plus grande efficacité, les développements de son réseau numérique et de son réseau physique doivent se faire en parallèle, le réseau digital étant l'un des outils servant le réseau relationnel. Cette conférence avait pour objectif de donner les clefs de succès d'un réseau relationnel efficace dans deux contextes particuliers : développement de business et développement de carrière, avec le témoignage de **Karine Pichavant** qui a fait part de son expérience significative dans la mobilisation de la force de son réseau pour l'accompagner dans son développement personnel et professionnel.

Cartographie du réseau d'un dirigeant d'entreprise



Démultiplicateur de rencontres

La démarche réseau est l'un des moyens les plus efficaces dont dispose un dirigeant ou manager pour identifier des opportunités business ou un cadre en recherche d'emploi pour entrer en relation avec les décideurs qui offrent des emplois cachés, c'est-à-dire pourvus directement sans être publiés (on estime que ce marché caché représente 80 % des emplois). En considérant que chaque personne mobilisée dans le cadre d'une démarche réseau dispose de 200 à

250 contacts potentiels, les opportunités de rencontres sont multipliées. Cette approche permet donc de gagner en visibilité, en lisibilité et en crédibilité.

Initier et déployer une démarche réseau suppose plusieurs préalables. Il faut d'abord recenser de manière exhaustive les membres de son propre réseau personnel et professionnel susceptibles de jouer le rôle de connecteur, c'est-à-dire en mesure d'assurer le lien et de recommander pour faciliter la première rencontre. Il faut aussi définir avec précision son projet professionnel ou son positionnement business, et être en mesure de le communiquer de manière précise et concise afin que la personne sollicitée soit en mesure d'en mémoriser les éléments essentiels et de les retranscrire à court et moyen termes. Enfin, il faut avoir débloqué ses verrous intérieurs afin de contourner certaines croyances (par exemple, *je vais déranger quelqu'un que je ne connais pas*) pour adopter une attitude positive et d'égal à égal avec son interlocuteur. Ainsi, la démarche réseau ne doit en aucun cas être considérée comme un piston, mais bien comme un échange gagnant-gagnant entre professionnels qui s'apportent mutuellement en échangeant des informations et qui enrichissent leurs réseaux respectifs.

Donner pour ensuite recevoir

Une démarche réseau performante implique d'y consacrer du temps. Karine Pichavant conseille d'envisager deux rencontres réseau par semaine pour une personne en poste, et entre cinq et huit rendez-vous par semaine pour une personne en recherche d'emploi. Il convient d'adopter une attitude professionnelle, bienveillante, loyale, courtoise, et d'être dans une posture d'écoute et d'empathie à l'égard de son interlocuteur. La démarche réseau implique souvent de donner à son réseau



Docteur en sciences et fondatrice de KerHy Conseil, société de conseil intervenant sur la performance opérationnelle des sociétés (notamment les PME) souhaitant franchir des caps dans leur croissance et dans leur rentabilité opérationnelle, Karine Pichavant dirige des équipes depuis plus de 15 ans dans des sociétés de conseil, d'ingénierie et de services informatiques.

avant d'en percevoir les bénéfices, ce qui implique de la persévérance. Il faut aussi être organisé car tout entretien réseau doit être préparé (informations sur l'entreprise, sur le contact mobilisé, demandes à formuler clairement identifiées...). Une démarche réseau doit être évaluée pour en mesurer les impacts (bilans des contacts pris et des enseignements issus des rencontres). Enfin, il faut fidéliser son réseau car il est important de créer un lien durable avec les contacts mobilisés dans le cadre de sa démarche réseau, en maximisant les occasions d'échanges et de partage au-delà de l'entretien réalisé. A titre d'exemple, les échanges peuvent être poursuivis à l'occasion d'un mot de remerciement, d'un retour sur l'emploi trouvé, des vœux, de l'envoi de documents ou d'informations évoqués lors de l'entretien de réseau.

En conclusion, audace et plaisir semblent, pour Karine Pichavant, les deux drivers d'une démarche réseau efficace et épanouie ! ♦

AMANDINE PEREZ (T05)
pour Agro au féminin
& LAURENCE ROUSSET (PG88)
pour Agro Dirigeants