

A portrait of Hervé Bommelaer, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark suit, light blue shirt, and patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a solid blue color.

HERVÉ **BOMMELAER**

**Booster**  
son *business*

*Gagner de nouveaux clients  
grâce au Networking...*

**EYROLLES**  
Éditions d'Organisation

# Entrepreneur, un métier, une vie

Le *Networking* ne sert pas seulement à retrouver un bon job ou à progresser dans sa carrière. Il constitue aussi une arme remarquablement efficace pour développer ses affaires et optimiser la croissance de son *business*. Et, bonne pioche, c'est l'un des outils les moins connus du développement commercial !

L'auteur veut faire partager à quelques super privilégiés – VOUS, les heureux acheteurs de cet ouvrage novateur –, les meilleures pratiques et les secrets du *Networking* orienté développement d'affaires.



**Hervé Bommelaer** est spécialiste des techniques d'activation du Réseau dans la recherche d'emploi, l'optimisation de carrière et le développement de *business*. Il est considéré comme l'auteur de référence sur ce sujet en France.

Parole d'entrepreneur  
Une collection dédiée à tous ceux qui  
souhaitent se lancer dans l'aventure.

[www.editions-organisation.com](http://www.editions-organisation.com)  
Groupe Eyrolles

Code éditeur : G54848  
ISBN : 978-2-212-54848-8

banburycourts.com

# **Booster son *Business***

Gagner de nouveaux clients  
grâce au *Networking...*

Éditions d'Organisation  
Groupe Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 PARIS Cedex 05

[www.editions-organisation.com](http://www.editions-organisation.com)  
[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)



Le code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans les établissements d'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation de l'Éditeur ou du Centre Français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2011  
ISBN : 978-2-212-54848-8

Hervé Bommelaer

# Booster son *Business*

Gagner de nouveaux clients  
grâce au *Networking...*

**EYROLLES**

Éditions d'Organisation

Le *Business Networking*, c'est beaucoup plus que de serrer des mains et de distribuer sa carte de visite. Il s'agit avant tout de bâtir sa force de vente gratuite. C'est autant une approche de « fermier » qu'un savoir-faire de « chasseur ». Le secret de la réussite consiste à cultiver méthodiquement des relations avec d'autres professionnels du business pour s'aider mutuellement à développer les affaires des uns et des autres.

## Réseauter, c'est bon pour le *business*

Le *Networking* ne sert pas qu'à retrouver un bon job ou progresser dans sa carrière. Il constitue aussi une arme remarquablement efficace pour développer ses affaires et optimiser la croissance de son business.

Et, bonne pioche, c'est un des outils les moins connus du développement commercial !

Le *Business Networking* signe la fin de l'insupportable monopole de l'« appel froid ». Utiliser les techniques du Réseautage d'affaires pour la première fois, c'est comme découvrir le feu pour l'homme des cavernes. C'est la formidable révélation que :

- la prospection commerciale n'est pas une interminable suite d'appels téléphoniques auprès d'inconnus qui vous raccrochent plus ou moins poliment au nez ;
- l'appel chaud est tellement plus facile et efficace... qu'on se demande pourquoi on n'y a pas pensé plus tôt !

C'est aussi comprendre que, plus qu'un ensemble de techniques, le *Business Networking* constitue un art subtil, une posture différente, un état d'esprit particulier et une réelle philosophie de vie. L'heure a sonné de faire partager à quelques super-privilegiés – VOUS, les heureux acheteurs de cet ouvrage novateur –, les meilleures pratiques et les secrets du *Networking* orienté développement d'affaires.

Ce livre a pour objectif de conférer aux dirigeants, commerciaux, consultants, professions libérales, etc. soucieux de développer leur chiffre d'affaires un avantage compétitif imparable face à leurs sympathiques mais néanmoins âpres compétiteurs.

Cet ouvrage se divise en trois parties proposant respectivement dix clés, dix exemples de cartographie réseau et dix outils.



# Sommaire

Préface - Réseauter, c'est bon pour le <i>business</i> .....	5
Introduction - Le <i>Networking</i> au cœur du <i>business</i> .....	13
Le Réseau, arme méconnue des affaires.....	13
L'appel froid a vécu, vive l'appel chaud ! .....	14
Réseau et <i>Networking</i> .....	14
<i>Networking</i> , vous avez dit <i>Networking</i> ? .....	15
Les As et les autres .....	16
Réseauter, un enseignement aux abonnés absents.....	16
Réseauter, un style de vie.....	17
Pas tous égaux devant le Réseau .....	18
<b>PARTIE 1 - Les dix clés du <i>Networking</i></b>	
<b>pour doper son <i>business</i> .....</b>	<b>19</b>
Clé n° 1 - Maîtriser l'art du <i>business Networking</i> .....	21
Professionaliser sa démarche.....	21
La confiance, le socle intangible du Réseautage .....	22
Une relation de professionnel à professionnel.....	23
La force des liens faibles.....	24
Un échange gagnant-gagnant .....	24
Respecter sa parole.....	25
Le savoir-vivre, carburant du <i>Networking</i> .....	26
Donner avant de recevoir .....	26
Effets secondaires garantis.....	27
Clé n° 2 - Formater son offre optimale .....	29
Cerner son marché .....	29
Étudier la concurrence.....	30
Pour un marketing de niche.....	30
Une offre claire et de qualité.....	31
Choisir son positionnement .....	32
Vendez votre offre avec passion .....	33

Clé n° 3 - Cartographier sa galaxie réseau .....	35
Répertoire son réseau.....	35
Cartographier son écosystème .....	36
<i>How deep is your Network ?</i> .....	36
Stop aux réseaux de clones .....	37
Utiliser le « super-connecteur ».....	38
Concurrents et alliés.....	39
Clé n° 4 - Établir une stratégie de <i>Networking</i> gagnante.....	41
Une stratégie Réseau adaptée .....	41
Déterminer un objectif principal.....	42
Identifier les objectifs intermédiaires.....	43
Choisir ses cibles.....	43
Déterminer son plan d'action .....	44
Ouverture aux cibles d'opportunité .....	45
Mesurer ses résultats .....	45
Avoir le bon réflexe.....	46
Clé n° 5 - Prendre contact efficacement .....	49
Vous êtes assis sur une mine d'or .....	49
La force est dans la recommandation .....	50
De l'appel froid à l'appel chaud.....	50
La recommandation superstar .....	51
Les différents niveaux de recommandation.....	53
Susciter les recommandations.....	54
Votre Réseau est votre force de vente gratuite.....	55
Savoir écouter.....	56
Créer sa présentation choc .....	57
Savoir communiquer .....	58
Clé n° 6 - Prospecter sans effort.....	61
L'impérieuse nécessité de prospecter .....	61
Le tapis rouge est déroulé .....	62
Le poids de la culture .....	62
Le plus sûr moyen de ne rien obtenir .....	63
Approche frontale ou approche latérale, à vous de choisir .....	64
Demander des contacts à ses clients.....	65
Mode action .....	65
Se mettre en contact.....	66

Préparer son entretien en face-à-face.....	67
Réussir ses rendez-vous réseau .....	68
La demande magique.....	69
Tout le monde sur le pont .....	70
Prospecter toujours et encore.....	71
<b>Clé n° 7 - Fidéliser pour longtemps .....</b>	<b>73</b>
Pas de réseau jetable .....	73
Le management du jardinier.....	74
Fidéliser par le <i>Business Networking</i> .....	74
Chouchoutez vos clients perdus .....	75
Soignez les prospects qui ne vous ont pas choisi .....	76
De la discipline avant tout !.....	77
Un programme de proximité .....	78
Cadeaux et commissions .....	78
Pro-activité en priorité.....	79
Remercier les autres .....	80
Agir comme un aimant .....	80
Les meilleurs ambassadeurs.....	81
Penser aux cartes de vœux .....	82
<b>Clé n° 8 - Maximiser sa visibilité et sa lisibilité .....</b>	<b>85</b>
Pour vivre heureux, ne vivons surtout pas caché.....	85
Entretenir sa visibilité.....	86
Soigner ses relations presse .....	87
Maximiser sa visibilité grâce au Net .....	87
Réseau toujours .....	88
<b>Clé n° 9 - Utiliser au mieux les réseaux et les événements .....</b>	<b>91</b>
Adhérer et participer.....	91
Occasions de réseauter .....	92
Tirer le maximum des événements .....	94
Agir en professionnel .....	95
Viadeo et LinkedIn, plus et encore.....	95
Fuir les « toxiques » comme la peste .....	97
<b>Clé n° 10 - S'organiser et sur-entretenir sa force de vente gratuite .....</b>	<b>99</b>
Être bien organisé.....	99
Se créer une base de données .....	100
Se fixer un timing.....	101

Jamais sans ma carte de visite.....	101
Prescripteurs & Co .....	102
Entraîner sa force de vente gratuite .....	103
Mettre tous ses collaborateurs au Réseau .....	103
Du temps obligatoire pour le Réseau .....	104
Déjeuners Réseau .....	105
<b>Synthèse pour action .....</b>	<b>107</b>
Maîtrisez l'art du <i>Business Networking</i> .....	107
Formater son offre idéale .....	108
Cartographier sa galaxie Réseau.....	108
Établir une stratégie de <i>Networking</i> gagnante.....	108
Prendre contact efficacement.....	109
Prospecter sans effort .....	109
Fidéliser pour longtemps.....	110
Maximiser sa visibilité et sa lisibilité.....	110
Utiliser au mieux les réseaux et les événements.....	111
S'organiser et sur-entretenir sa force de vente gratuite .....	111
<b>Conclusion : <i>Networking or Not Working</i>.....</b>	<b>113</b>
Les quatre réacteurs de la réussite.....	114
Ce n'est qu'un début, le combat continue.....	114
Faites-vous aider .....	115
Essayer le <i>Réseau Business</i> , c'est l'adopter .....	116
Démarrer.....	117
Action ! À vous de jouer.....	117
<b>PARTIE 2 - Dix exemples de cartographie Réseau.....</b>	<b>119</b>
Cartographie Réseau conseil ressources humaines.....	121
Cartographie Réseau directeur marketing et commercial.....	122
Cartographie Réseau chasseur de têtes .....	123
Cartographie Réseau responsable de cabinet de management de transition .....	124
Cartographie Réseau dirigeant d'entreprise .....	125
Cartographie Réseau avocat en droit social.....	126
Cartographie Réseau conseil en stratégie .....	127
Cartographie Réseau cabinet entrepreneur .....	128
Cartographie Réseau conseil formation .....	129
Cartographie Réseau conseil en achat d'espace media.....	130

<b>PARTIE 3 - Dix outils Réseau Business</b> .....	131
Outil 1 - Mon offre .....	133
Outil 2 - Description du client idéal.....	134
Outil 3 - Principaux concurrents.....	135
Outil 4 - Mon Positionnement .....	136
Outil 5 - Mon objectif .....	137
Outil 6 - Mon Message clé .....	138
Outil 7 - Compte rendu d'entretien.....	139
Outil 8 - Mon tableau de suivi des contacts .....	140
Outil 9 - Panorama des réseaux en France.....	141
Écoles .....	141
Métiers.....	143
Femmes.....	145
Anciens d'entreprise.....	146
Chefs d'entreprise et dirigeants .....	147
Clubs régionaux .....	148
Clubs de loisirs.....	148
Clubs de prestige.....	149
Club de minorités .....	150
Clubs de réflexion politique et sociale .....	150
Outil 10 - Test Réseau :	
Êtes-vous un bon <i>Business Networker</i> ? .....	151
<b>Bibliographie</b> .....	155
Ouvrages .....	155
Articles.....	158
<b>Index</b> .....	159



## Le *Networking* au cœur du *business*

### Le Réseau, arme méconnue des affaires

Le Réseautage est une démarche étonnamment efficace dans le monde des affaires, pour peu qu'elle soit bien comprise et bien utilisée, car vos futurs clients préfèrent toujours vous connaître *via* la recommandation d'une relation à laquelle ils accordent leur confiance. En d'autres termes, s'ils viennent à vous grâce aux conseils d'une personne considérée comme « sûre », vous bénéficiez, dès le premier rendez-vous, d'un avantage déterminant pour les convaincre de travailler avec vous.

Mais, pour réussir dans le *Business Networking*, il vous faut obligatoirement quitter l'amateurisme du « réseuteur du dimanche » et professionnaliser votre démarche. Il convient donc de comprendre et d'intégrer les règles du jeu et les techniques du *Networking* avant de vous lancer dans ce qui va bouleverser votre vision des affaires. Il est également indispensable de vous entraîner

sérieusement et régulièrement pour obtenir, dès le début de votre activation, des résultats tangibles. Et, bonne nouvelle, vous constaterez que, en matière de Réseautage, il est possible – et très fortement recommandé – de progresser.

## L'appel froid a vécu, vive l'appel chaud !

Depuis l'homme de Cro-Magnon, l'approche commerciale se caractérise par un usage intensif de l'appel froid. Qu'est-ce que l'appel froid ? C'est contacter, sans le connaître, un individu, identifié comme une cible intéressante. Pour le commun des mortels, ce type d'appel procure à peu près le même plaisir qu'une convocation impromptue de son inspecteur des impôts. L'appel chaud change tout ! Simplement parce que la prise de contact se fait grâce à la recommandation d'un connecteur bienveillant. C'est donc la meilleure façon de mettre en relation deux personnes qui ne se connaissent pas et leur permettre de faire affaire ensemble si le besoin de l'un correspond à l'offre de l'autre. Voilà pourquoi le *Business Networking* est une approche simple et révolutionnaire pour développer et fidéliser sa clientèle : simple, parce qu'elle est fondée sur le bon sens ; révolutionnaire, parce qu'elle n'est pas connue et donc pas utilisée.

## Réseau et *Networking*

En France, le terme « réseau » est entaché de connotations négatives. Il est encore trop souvent assimilé à des pratiques occultes, voire louches. On l'associe ainsi à la drogue, à la mafia, à la prostitution, quand ce n'est pas au simple piston. La presse économique parle de plus en plus souvent des réseaux : le réseau de tel