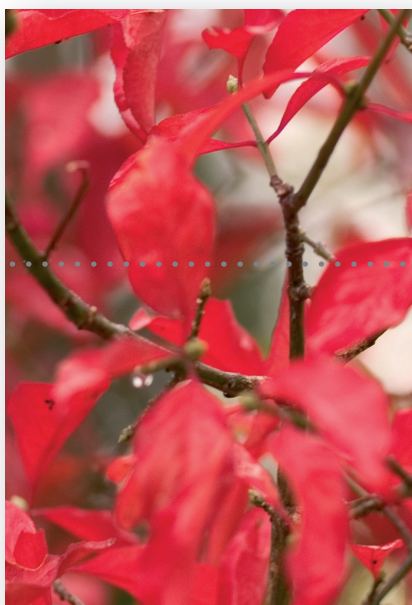


BETTINA
SOULEZ

▀ Cultivez votre
réseau

3^e édition



**SAVOIR-VIVRE
ET SAVOIR-FAIRE
DES «RÉSEAUTEURS»**

Éditions
d'Organisation

“**T**out le monde a au moins un réseau... et vous aussi !
Il vous suffit de débroussailler le terrain pour en retrouver les racines et les jeunes pousses. Une fois le repérage fait, il s’agit de le nourrir, de le dynamiser, de semer de nouvelles graines et de soutenir les branches. Cela implique d’avoir le courage de parler de soi, d’aller au devant des autres, de faire preuve de confiance et d’audace.”

Si vous souhaitez bâtir un réseau de relations efficace pour lancer une activité et la développer, trouver un emploi, vous faire connaître, aller vers un nouvel horizon ou partager vos passions et vos compétences, ce livre est fait pour vous. Vous y trouverez des pistes d’action concrètes pour identifier, intégrer, créer et entretenir des réseaux nationaux ou internationaux.

Ce livre s’adresse à tous ceux qui souhaitent se constituer un réseau de relations efficace pour, par exemple, lancer une activité et la développer, trouver un emploi, faire parler d’eux, ou simplement partager une passion, des compétences. Il leur propose des pistes d’action concrètes pour identifier, intégrer, créer et entretenir un réseau :

- ▶ Bien communiquer, à l’écrit comme à l’oral, et être attentif à votre image
- ▶ Mieux gérer votre temps et votre stress en adoptant des méthodes d’organisation personnelle
- ▶ Choisir la stratégie Web qui vous convient
- ▶ Savoir motiver votre entourage et créer une ambiance propice au changement



Bettina Soulez anime des formations, des débats et des conférences sur les thèmes de la communication et du développement personnel. Elle intervient en entreprise, en universités, dans des ministères, des fédérations professionnelles ou auprès de professions libérales et de travailleurs indépendants.

Cultivez votre réseau

Savoir-vivre et savoir-faire
des « réseauteurs »

Bettina Soulez est consultante en formation et anime de nombreux stages dans les entreprises, les ministères ou auprès de travailleurs indépendants et professions libérales. Elle est également chargée de cours en Universités ou grandes écoles et anime des débats et des conférences. Elle travaille sur la communication écrite et orale, la lecture performante, les techniques de mémorisation, la gestion de son temps et de son réseau.

Son site : www.aubonsens.com

Bettina Soulez est également l'auteur de :

Devenir un lecteur performant, Éditions Dunod, 2005.

Former et se former, Éditions Casteilla, coll. Top, 2001.

Écrire vite et bien en affaires, Éditions Casteilla, coll. Top, 1997, coauteur M.-A. Giraudy.

Cultivez votre réseau relationnel !, Éditions d'Organisation, 2002.

Lire vite et bien, Éditions d'Organisation, 2002.

La grande cour, Comédie, Collection Théâtre des 5 continents, Éditions L'Harmattan, décembre 2002.

La première édition de cet ouvrage est parue sous le titre :

Cultivez votre réseau professionnel !



Le code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans l'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 autorisation de l'Éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

Bettina Soulez

Cultivez votre réseau

Savoir-vivre et savoir-faire
des « réseauteurs »

Troisième édition

Éditions

d'Organisation

Sommaire

Remerciements	1
Pourquoi ce livre ? Une époque « réseau-tée »	3

Première partie Savoir-faire du réseuteur

1. Identifier son ou ses réseau(x)	11
Que veut dire le mot « réseau » ?	11
Méthode relationnelle ancestrale ou nouveauté du XXI ^e siècle ?	12
Réseau et troc	15
Les types de réseaux	16
<i>Les « 3 I » : Informels, Innovants et/ou Intuitifs</i>	17
<i>Les « 3 F », les Formels, Formidablement Forts</i>	20
<i>Les femmes et le réseau</i>	27
<i>Du réseau local au réseau international</i>	35
<i>Un vent de nouveautés sur l'Europe : le virage du XXI^e siècle</i>	41
<i>Les réseaux piégés</i>	42
Étape/Test : Avez-vous un potentiel « réseau » ?	47
2. Trois fils de trames pour un beau tissage	49
Savoir parler de soi et de ses projets	49
Offrez-vous des médailles	60

Un réseau pour quoi faire ?	67
Un partage de valeurs	74
Étape/Tests : Faire le point...	81
3. Créer un réseau	89
Précautions préliminaires : protéger !	89
Identifier les partenaires	91
Et s'il fallait créer une association loi 1901... ..	94
Développer le marketing viral	94
Le réseau dopant	96
Étape/bilan : définir votre rôle de tête de file	96

Deuxième partie

Savoir-vivre du réseuteur

4. Changer de vie grâce au réseau	105
État des lieux : l'entreprise, le solo, la fonction publique et le bénévole	105
David contre Goliath	111
Exister grâce à lui ?	112
Une vie après... ..	113
Des contacts à garder	115
La vie est longue	116
Le temps pour la réflexion et le plaisir à réveiller	118
Et si le monde du travail revalorisait le mot « travail » ?	119
Les nouveaux conquérants du Continent du milieu	119
Étape / Questions-réponses : pour créer la bulle d'oxygène	120
5. Bien vivre en réseaux	123
Réveillez votre réseau et donnez-lui des couleurs !	123
Étape / bilan - Arrêt sur image : Vous au cœur d'un réseau	124
Travaillez en réseau : développez un art de vivre	137

Test : « les phrases qui tuent l'esprit réseau ! »	151
Vivez la modernité et faites des choix réseaux-nés : le web est pour vous	158
Tenez les rênes de votre temps donc de votre vie	177
Quel est le coût d'entretien d'un réseau ?	182
Étape/bilan : le temps et vous	184
Conclusion. Imaginer demain et s'adapter à un monde éclaté	187
Sites Internet et blogs à consulter	195
Bibliographie	201

Remerciements

Mes remerciements aux membres de mes réseaux grâce auxquels j'ai écrit ce livre :

- Bernard, Thomas, Émilie et Bruno, mon mari et mes enfants, esprits curieux, navigateurs chevronnés sur Internet et qui m'en ouvrent régulièrement les nouvelles portes ;
- Philippe et Janine Chastel, mes parents, pour leurs apports culturels ;
- François et Colette Soulez pour leur soutien ;
- Laure Mellerio, Directrice générale du Comité France-Chine du Medef ;
- Charles-Henri Dumon, PDG de Michael Page France ;
- Laurent Barselo, compositeur de musique et producteur artistique ;
- Annaïk Barbé, architecte d'intérieur et scénographe ;
- Gilbert Suraud, acousticien, expert à la cour d'appel de Paris ;
- les femmes du BTP actives à la FFB (Fédération Française du Bâtiment) ;
- le président de la FFB, Christian Baffy, et le président du Conseil de l'artisanat, Alain Bethfort, qui soutiennent le développement du réseau des femmes du BTP ;
- les permanents de la FFB qui me font intervenir depuis des années auprès de ce réseau des femmes du BTP ;

- Cédric Michon, historien et auteur ;
- Jean-Luc Marandon du Lions Club ;
- Philippe Massebeuf, développeur du « Réseau de la forme » ;
- le Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-comptables, et plus particulièrement René Duringer, Jean-Denis Coudenc et Frédéric Rogier ;
- le Centre de gestion agréé de la région parisienne (CGARP) et l'Association agréée de la région parisienne (AARP), France Gestion et France Gestion-Professions libérales qui sont une trame de réseau pour leurs adhérents et qui m'ont demandé, les premiers, d'animer ce sujet sur le réseau ;
- le Syndicat du génie climatique et ses clubs de dirigeants : Quadraclim et le groupe J.E.T. ;
- Cécile Thaler ;
- Nicole Avril de l'ESCEM, Groupe École Supérieure de commerce et de management Poitiers-Tours ;
- Philippe Le Roux, président-fondateur du Club Baltimore et du Club Jefferson ;
- Jocelyne Dorigo, de Dorigo Consultants ;
- Alain Nebout, responsable de l'Association des anciens d'HEC ;
- le réseau de la Société française des traducteurs ;
- des stagiaires que j'ai eus sur ce sujet et qui, par leurs questions et leurs idées, me donnent en permanence de nouvelles pistes de travail, notamment celles qui ont inspiré les pages 82 et 83 ;
- l'IFORE, et plus particulièrement Anne d'Erceville ;
- et toutes les entreprises qui, en me recommandant, m'ouvrent les portes de leur réseau.

Préambule

Pourquoi ce livre ?

Une époque « réseau-tée »

Nous vivons une grande époque : tant de facilités nous sont offertes dans ce monde moderne. D'un coup d'ongle sur un clavier, nous voici connectés avec la planète, prêts à livrer nos pensées et nos compétences à des inconnus géographiquement éloignés mais rendus proches par la technologie. La mère de famille du Lot réalise qu'elle peut communiquer avec les femmes américaines du Kansas et échanger des conseils sur l'éducation des enfants ou sur le produit miracle à acheter par correspondance. L'homme d'affaires coréen a conscience d'avoir un marché potentiel aussi bien à Singapour via Internet qu'à Paris ou Bruxelles.

Nous sommes dans un monde où les frontières bougent, sont moins claires, se redéfinissent régulièrement et où l'innovation et la remise en cause sont permanentes. Nous avons conscience que nos carrières seront jalonnées de virages ; nous espérons que nous saurons bien les amorcer car nous aurons senti le vent et ouvert l'œil sur l'horizon.

Que se passe-t-il ?

Nous savons tous que de nombreux métiers se délocalisent au bout du monde ou au bout d'une ligne téléphonique. Il devient donc possible ou nécessaire, dans certains secteurs, de travailler

chez soi ; cela peut offrir une vie personnelle plus riche et plus autonome.

Et ce calme retrouvé après les turbulences d'une vie sociale parfois pesante et oppressante peut signifier aussi un isolement trop lourd à supporter. Il est temps alors de penser à ce fameux réseau relationnel dont chacun a besoin pour rester en contact avec les autres. Réseau professionnel et réseau personnel sont fortement imbriqués.

Nous réalisons également que les métiers se spécialisent : nombreux sont les professionnels qui deviennent pointus dans un domaine très ciblé. Pourtant, pour un contrat spécifique, ils peuvent avoir besoin de compétences annexes qu'ils n'ont pas le temps d'acquérir... or leur survie professionnelle va en dépendre. S'ils possèdent un réseau efficace, ils pourront trouver la personne qui les complétera et qui leur permettra d'une part d'honorer leur contrat, d'autre part de progresser.

Maintenant, les *outsiders* ont beaucoup d'opportunités même dans les métiers les plus traditionnels. Ils sont aidés par une technologie nouvelle, performante, fiable et plus simple qui devient accessible même aux petits budgets. Par exemple, aujourd'hui, un particulier ou un indépendant peut monter son site Web et le diffuser dans le monde entier à un prix très raisonnable. Ainsi, votre savoir-faire de confitures de noisettes dans le Sud-Ouest peut dépasser votre région et se vendre à l'international sans qu'une structure très onéreuse soit mise en place.

Cependant, nous ne pouvons être des spécialistes de tout... même les métiers se spécialisent de plus en plus (complexité et mutation technologique sont au rendez-vous). Il devient donc nécessaire d'avoir autour de soi des spécialistes de tous les domaines. Le nombre croissant de travailleurs indépendants est la preuve de cette tendance à la spécialisation.

Nous avons tous autour de nous des personnes qui recherchent un emploi, et d'autres qui souhaiteraient « être chassées » (par un chasseur de têtes !) pour vivre autre chose. Dans l'un et l'autre cas, les réseaux sont indispensables.

Bien que les disciplines se sectorisent, nous voyons souvent des ponts à bâtir entre deux domaines, des évolutions à prévoir d'un

métier vers un autre, parfois de manière inattendue, et nous nous sentons portés à créer des projets nouveaux. Ainsi, des avocats ont appris à se spécialiser dans le domaine du multimédia ou d'Internet, des informaticiens se sont spécialisés dans l'aide aux « TPE » (les très petites entreprises), etc. Et pour toutes ces nouveautés à mettre en place, le petit, pour rivaliser avec les grands, a besoin au minimum d'un réseau.

La réponse conjointe à des appels d'offre a par exemple l'avantage de répartir l'investissement en temps et en argent entre deux ou plusieurs partenaires, et de partager les moyens techniques. Ainsi, les petits peuvent se présenter sur le marché à côté des grands. Car l'entrepreneur qui reste trop individualiste, au bout du compte, se paralyse.

Les exemples de rapprochements entre grands groupes fourmillent. Le contenu apporté par l'un remplit le contenant que possédait l'autre : Havas et Canal Plus offrent des programmes à Cegetel qui, lui, prend en charge la diffusion. Les groupes en recherche d'alliances et qui continuent de grandir ont cette politique pour survivre.

Enfin, dans ces périodes de mutation rapide, dans les grands groupes, des réseaux d'influence se font et se défont : certains coulent les individus qui dénotent, d'autres les épaulent et les portent même aux nues. Ainsi, tout semble « réseau » même si, parfois, l'individu se sent isolé dans une société agitée.

Fusion, partenariat, réseau, tout est bon pour aller plus loin en bâtissant mieux. La qualité et le service-client sont au rendez-vous pour un client international devenu pressé, exigeant et parfois même ignorant des contraintes logistiques de l'ancien monde !

Dans mon métier, j'interviens beaucoup en entreprise ou dans de grosses structures mais aussi auprès de travailleurs indépendants et de professions libérales. Et ce besoin de réseaux, de contacts avec d'autres domaines de compétence, voire simplement de liens amicaux, me saute aux yeux à chaque fois. La solitude pèse, et l'échange avec d'autres devient vite indispensable.

Or, tous, nous avons un réseau, parfois même sans l'avoir identifié, ramifications indispensables aujourd'hui... et qu'il faut

entretenir ! Ainsi écouter, parler, motiver, fédérer, déléguer, dynamiser... telles sont quelques-unes de vos missions au cœur de ce réseau, qu'il soit formel ou informel.

Un réseau offre des appuis et donne de l'assurance. Il permet l'émergence d'un esprit de compagnonnage et c'est la démonstration superbe que la communication et la réussite sont indubitablement liées. Que ferions-nous sans une société bâtie avec harmonie autour de nous ?

Entretenir son réseau peut donc vouloir dire : entretenir la mémoire que nous avons des uns et des autres, mettre à jour ce que nous connaissons de chacun et raviver régulièrement l'estime ou l'admiration que nous avons d'eux, de leurs compétences, de leurs projets. Pour réaliser tout cela et même aller bien au-delà, certaines méthodes ou comportements peuvent considérablement vous aider. Vous trouverez de nombreuses pistes dans les pages qui suivent.

Un bon réseau, quel qu'il soit, peut donc exister et être actif même si nous n'en avons pas une utilisation quotidienne.

Un réseau... ce qu'en disent les gens

« Ai-je un réseau ? Je me sens souvent si passif par rapport aux gens et aux événements.

« J'ai sûrement un réseau mais je pense que je l'utilise mal...

« Je voudrais élargir mon réseau...

« Je voudrais partager mon fichier avec d'autres, partager des informations pour préparer mes activités professionnelles, pouvoir compter sur autrui en cas de besoin, donner une information à quelqu'un si je sens qu'il l'utilisera mieux que moi.

« Je voudrais augmenter mes contacts à moyen terme, avoir une meilleure mémoire des gens que je rencontre...

« Je cherche dans l'idée de réseau la bouffée d'oxygène nécessaire pour m'échapper de mon travail quotidien...

« Je voudrais prendre conscience du formalisme de mon réseau car, pour l'instant, je n'ai pas conscience de ce qu'il est...

« J'ai l'impression d'avoir laissé en friche un capital qui vaut tout l'or du monde...

« Pour moi, un réseau me permettrait d'avoir une attaque commerciale plus précise, plus ciblée...

« Moi, mon réseau me permet d'éviter de *faire du commercial*, avec mailing trop cher à l'appui...

« Pour certains, le réseau est un formidable outil commercial ; je voudrais posséder cet outil...

« Mon quotidien devrait être de *faire du réseau*. Je me sens parfois submergé, mal organisé ou pas motivé...

« Pour constituer mon réseau professionnel, je ne sais même pas par quoi commencer.

« Mon métier me force à tisser sans arrêt des réseaux pour les autres. J'aimerais me tisser un réseau de relations personnelles sans qu'il y ait une fin professionnelle ou économique en vue...

« J'ai longtemps cru que le réseau était une démarche typiquement féminine ; je réalise que les hommes pensent moins facilement à l'utiliser...

« Je pense que je peux apprendre à travailler différemment grâce à un réseau...

« Je suis allé à l'étranger et ma différence culturelle a été, là-bas, un atout...

« Je suis allé à l'étranger et ma différence culturelle a été, là-bas, une entrave...

« Je ne sais pas si, après un passage à l'étranger, je saurai utiliser mes réseaux pour ma réintégration en France...

« Je crois avoir oublié d'entretenir mon réseau à distance...

« Je suis payé pour faire du réseau et je ne sais même pas par quoi commencer...

« Je me sens très seul et démuné par rapport à toutes les grosses organisations professionnelles qui pullulent dans mon secteur d'activité...

« Je me sens *petit*, donc vulnérable...

« Si mon associé passe sous un autobus, je suis mort ! Le carnet d'adresses, c'est lui ! »

Partie I

Savoir-faire du réseuteur

1



Identifier son ou ses réseau(x)

Que veut dire le mot « réseau » ?

Ce mot devenu banal et largement utilisé se décline dans *Le Petit Larousse* avec des définitions très variées dont voici quelques extraits :

« Répartition des éléments d'un ensemble en différents points et ces mêmes points ainsi répartis...

« Ensemble de lignes entrecroisées...

« Fond de dentelle à mailles géométriques...

« Entrelacement des vaisseaux sanguins...

« Ensemble de voies ferrées, de lignes téléphoniques, de lignes électriques, de canalisations d'eau ou de gaz, de liaisons hertziennes, etc. desservant une même unité géographique...

« Structure définie par des relations entre les individus...

« Ensemble des personnes qui sont en liaison et qui travaillent ensemble...

« Ensemble des personnes qui sont en liaison en vue d'une action clandestine... ».