



RÉSEAUTEZ, pour booster votre entreprise

"Réseauter", c'est l'art de savoir se faire des contacts utiles pour sa vie professionnelle. C'est aujourd'hui une démarche incontournable pour développer ses projets. Le réseau, qui ne se limite pas aux seuls réseaux sociaux, est un moteur pour donner de la force à son entreprise. Mais il ne suffit pas d'une simple mise en contact, il est nécessaire de maîtriser certaines règles.

Réseauter, c'est d'abord donner de la visibilité à son entreprise. Par ricochet, c'est aussi développer son business. 41% des dirigeants de TPE ont pris récemment conscience de l'intérêt d'une démarche réseau pour développer leur entreprise. Toutes les entreprises travaillent avec un réseau relationnel et 68% estiment que leur carnet d'adresses leur a permis d'accroître leur activité. Parallèlement, certains dirigeants appartiennent à des réseaux formels, comme les syndicats, les clubs d'entreprises, le Rotary, BNI (Business Network International)....

Au-delà de l'objectif de donner de l'impulsion à son entreprise, c'est aussi l'occasion de rompre son isolement de chef d'entreprise et de partager avec des personnes qui connaissent les mêmes problématiques et les mêmes états d'âme. En outre, *"le réseautage est intellectuellement enrichissant car plus on tisse de rapports avec des personnes extérieures à son activité, plus on établit de connexions propices aux idées innovantes."*

Mais faire partie d'un réseau permet aussi un échange de bonnes pratiques entre dirigeants, de rechercher des partenaires, ou encore des ressources supplémentaires pour étoffer son offre produits. Autres avantages selon le réseau choisi : recruter, faire des achats en commun, partager des charges fixes (locaux, matériels...).

Réseauter ne s'improvise pas !

Pour réseauter efficacement, il faut bien définir ce que l'on attend du réseau, ce que l'on est prêt à faire et quel prix est-on prêt à payer. Si certains réseaux sont plus onéreux que d'autres, le côté financier n'est pas le seul à prendre en compte, car dans un réseau il faut aussi s'investir et donc investir du temps. Pour trouver et rejoindre le bon réseau, il faut donc avoir clairement défini ses objectifs, et clairement positionné son activité, son cœur de métier, ses spécificités... Un réseau est à *"l'image de la toile d'araignée que l'on tisse patiemment, que l'on cultive, et que l'on entretient tout au long de son activité."*



Il ne sert à rien d'avoir du talent si vous n'êtes pas vu, lu ou entendu... Fadhila Brahimi

Quel réseau ?

Il est possible de créer son propre réseau et de le développer ou d'adhérer à un réseau formel.

Dans tous les cas, il faudra avoir "l'attitude réseau" (voir encadré).

Si vous adhérez à un réseau formel existant, *"pour éviter des erreurs d'aiguillage, il vaut mieux miser tout de suite sur les "bons" réseaux. N'hésitez pas à "évaluer" un réseau sur le terrain : la plupart acceptent d'accueillir les nouveaux membres pour une ou deux séances de découverte. La "mayonnaise ne prendra que si l'on est en phase avec les valeurs et l'état d'esprit du réseau."*

Les différentes sortes de réseaux

- **Le réseau personnel** : amis, famille, activités de loisirs
- **Le réseau professionnel** : clubs d'entreprises, association de zones d'activité, groupements de dirigeants ou d'entreprises, pôles de

A suivre p2

LA RÉSEAU ATTITUDE

Extrait de la formation de Hervé Tchdry - Siria consultants à l'OGA Atlantic

1. Assurer le suivi des recommandations : c'est la qualité n°1 du réseuteur. Si vous faites une mise en relation, une simple information à l'une de vos connaissances et qu'elle ne donne pas suite, n'insistez pas !
2. Avoir une attitude positive : comme un aimant, l'attitude positive "attire" les contacts et les recommandations.
3. Faire preuve d'enthousiasme : la première qualité du vendeur, c'est sa motivation. Il en est de même pour celui qui veut créer des contacts et enrichir son cercle de relations.
4. Gagner la confiance : recommander quelqu'un, c'est mettre en jeu sa propre réputation.
5. Être à l'écoute : apprendre à être à "l'affût" de l'information intéressante pour aider l'autre. Savoir écouter pour apprendre de lui.

Nous avons deux oreilles et une bouche, il faut les utiliser dans la

même proportion...

6. Pratiquer au quotidien : ce n'est pas une tâche en plus, c'est une attitude à adopter aussi bien chez son dentiste, qu'au supermarché, ou lors d'un rendez-vous professionnel.

7. Savoir remercier : simple règle de savoir vivre. Sortir du lot par de simples attentions pour un service rendu...

8. Prendre plaisir à aider : un bon "réseuteur" aide volontiers les autres parce qu'il connaît la valeur de l'entraide et la force du réseau.

9. Être sincère : rester SOI-MEME. Dans un réseau, il faut que le "courant passe".

10. Travailler en réseau : pour développer son "capital relations sociales" il faut prendre soin de ses contacts, mettre à jour son carnet d'adresses, être dans l'action, multiplier les rencontres, proposer son aide, partager son réseau...

Autant d'attitudes qui vous permettront de créer des relations fortes, durables et mutuellement bénéfiques au sein de votre réseau. ■

compétitivité, syndicats professionnels, groupements d'achats...

- **Les réseaux partenaires** : Rotary, Lions, BNI (Business Network International), Jeune Chambre Économique, CJD... Tous ces réseaux ont des antennes partout sur le territoire. Certains sont structurés par âge. Pour un premier aperçu, il suffit de faire une recherche sur Internet.

- **Les réseaux sociaux professionnels** : de Facebook à Viadeo en passant par LinkedIn, YouTube, Dailymotion, "il faut les sectionner en fonction des attentes de chaque marque pour son plan de communication (amélioration du trafic sur un site web, notoriété, meilleur engagement à la marque) et de la cible visée, tous les réseaux sociaux ne se valent pas".

L'adage "l'union fait la force" s'applique parfaitement aux réseaux. Comme le dit Yvonne-Edmond FOINANT (à l'origine de la création du réseau des Femmes Chefs d'Entreprise, FCE), "Seuls nous sommes invisibles mais ensemble nous sommes in-



vincibles." A condition de ne pas oublier que pour recevoir, il faut aussi donner. A vos réseaux ! ■