

Booster sa carrière grâce au Réseau

- 8 clés de Réseautage efficace
- 10 bonus de Réseautage
- 14 outils

- Des points clés permettant une utilisation rapide de l'ouvrage.
- Des conseils pour aider le lecteur à mieux utiliser un outil de succès professionnel hyper performant : le Réseau.
- Deux nouveaux bonus : le Réseautage avec les chasseurs de tête et les journalistes.

Croire que sa carrière est assurée parce que l'on dispose d'un savoir-faire technique ou d'un diplôme ronflant est désormais obsolète. Aujourd'hui, il est fondamental d'acquérir une **compétence complémentaire : celle du Réseau relationnel.**

En d'autres termes, sans **la maîtrise et l'exercice régulier du *Networking***, vous ne mettez pas toutes les chances de votre côté pour atteindre votre objectif professionnel.

En tant que professionnel du pilotage de carrière, l'auteur cite une seule caractéristique commune aux personnes ayant réussi : **la capacité à créer et à entretenir un réseau !**



Hervé Bommelaer (diplômé de Sciences-Po Paris et de l'Essec) est consultant en *outplacement* chez L'Espace Dirigeants, cabinet spécialisé dans l'accompagnement en transition de carrière. Spécialiste des techniques d'activation du Réseau dans la recherche d'emploi et dans l'optimisation de la carrière professionnelle,

il est considéré comme l'auteur de référence sur ce sujet en France. Il intervient sur le thème du *Networking* auprès des associations d'anciens élèves de grandes écoles.

Suivez l'actualité du « Réseau en recherche d'emploi » sur le blog <http://hervebommelaer.blogspot.com>

Du même auteur



Code éditeur : 655387 • ISBN : 978-2-212-55387-1
courriel : www.bataa.net

www.editions-eyrolles.com

**Boostez votre carrière
grâce au réseau**

Éditions Eyrolles
61, Bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

Du même auteur, chez le même éditeur :

Trouver le bon job grâce au réseau, 2009.

Rebondir en temps de crise, 2009.

Booster son business - Gagner de nouveaux clients grâce au Networking, 2011.

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.

© Groupe Eyrolles 2008, 2012
ISBN : 978-2-212-55387-1

Hervé BOMMELAER

Boostez votre carrière grâce au réseau

Deuxième édition

EYROLLES



Sommaire

Introduction. Choisir entre <i>Networking</i> et <i>Not Working</i>	1
Balayer les <i>a priori</i>	2
Distinguer Réseau et réseaux	3
Devenir visible et lisible	4
Adhérer aux valeurs du Réseau.	5
La sérendipité au cœur du Réseau	6
Réseauter, une question de posture.	6
Pas tous égaux devant le Réseau.	7
Professionaliser sa démarche.	8

Partie 1. Les huit clés du Réseautage efficace

Clé n° 1. Maîtriser les règles du <i>Networking</i>	13
Avant de jouer	13
La confiance : socle du Réseautage	13
De professionnel à professionnel	14
« Gagnant gagnant »	15
La loi de la réciprocité	15
Avoir l'esprit Réseau	16
Tenir ses engagements	17
Politesse et « savoir-réseauter »	18
La faiblesse des liens forts.	18
La force des liens faibles	19
Aller au-devant des autres	20
Le Réseau sourit aux audacieux	20
Clé n° 2. Déterminer son positionnement.	21
Prendre le contrôle de sa carrière	21

Bien se connaître soi-même	22
Une once de passion.	22
Steve a dit	23
Choisir son positionnement	24
Pas de mémorisation sans positionnement différenciant	25
Identifier les piliers de son positionnement	26
Focaliser	27
Marquer les esprits.	27
L'effet de primauté.	28
Clé n° 3. Établir sa stratégie de Réseautage	31
Stratégie Réseau.	31
Déterminer un objectif	32
Savoir ce que l'on veut	32
Identifier les sous-objectifs.	33
Répertorier son réseau	34
Identifier ses cibles.	35
Cibles en interne	36
Cibles en externe	37
Repérer le « super-connecteur »	37
Ouverture aux cibles d'opportunité	38
Clé n° 4. Verrouiller sa communication	39
Exister.	39
Savoir écouter	40
Savoir parler de soi.	40
Créer sa présentation personnelle	41
Savoir communiquer	42
De la créativité en plus	43
Le bon look	44
Mémorisation et répétition	45
Contrôler son image.	45
Clé n° 5. Savoir demander	47
Le poids de la culture.	47
Le plus sûr moyen de ne rien obtenir	47

Introduction et recommandation	48
Avant de demander	49
Quoi demander ?	50
La demande magique	51
Quand demander ?	52
Comment le demander ?	53
Clé n° 6. Réseauter en interne	55
Le grand oublié des livres de management	55
Bien appréhender le contexte	55
Réussir son entrée	56
Jouer collectif	57
Créer des partenariats à l'interne	58
Favoriser son évolution	58
Les occasions de Réseautage en interne	60
Préparer ses entretiens d'évaluation	61
Se former en interne	61
Clé n° 7. Réseauter en externe	63
Sortir la tête du guidon	63
Le moment où l'on trouve son nouveau job	64
Entretenir sa visibilité	65
Adhérer aux associations et aux réseaux existants	66
Soigner ses relations presse	67
Continuer à se former à l'extérieur	68
Maximiser sa visibilité grâce au Net	69
Adopter les bons réflexes	69
Restez en veille active	70
À la vie, à la mort	71
Clé n° 8. Organiser le suivi Réseau	73
Pas de réseau Kleenex	73
Le management du jardinier	73
Fuir les « toxiques » comme la peste	74
Penser aux cartes de vœux	75
Jamais sans ma carte de visite	76

Rester pro-actif	77
Du temps choisi pour le Réseau	77
La méthode du Two + Two + One®	78
Pas que les déjeuners	79
Être bien organisé	80
Se fixer un timing	81
Synthèse	83
Maîtrisez les règles du <i>Networking</i>	83
Déterminez votre positionnement professionnel	83
Établissez votre stratégie de Réseautage	84
Verrouillez votre communication	84
Sachez demander	85
Réseautez en interne	85
Réseautez en externe	85
Contrôlez votre suivi Réseau	86
Conclusion. <i>Networking or Not Working</i>® (bis)	87
Les trois piliers de la réussite	87
Ce n'est qu'un début, continuons le combat.	88
Essayer le Réseau, c'est l'adopter	89
Démarrer	89

Partie 2. Les bonus du Réseautage

Bonus 1. Apprendre le Réseautage	93
Apprendre le Réseautage à l'école	93
Apprendre le Réseau, c'est apprendre la vie	94
Apprendre le <i>Networking</i> en entreprise	94
Se former au <i>Networking</i> tout au long de la vie	95
Apprendre le <i>Networking</i> dans l'administration	96
Toujours plus loin dans le <i>Networking</i>	97
Bonus 2. <i>Networker</i> avec les chasseurs de têtes.	99
Un faux ami	99

Comment travaille un chasseur de têtes	100
Être visible et attractif	100
Rencontrer un chasseur de têtes	101
N'oubliez pas les chargés de recherche	102
Se mettre sur une chasse	102
Bonus 3. Activer le Réseau sur Internet	105
Maximiser sa visibilité sur le Net	105
Bien utiliser les sites proposés	106
Avant de vous lancer	106
Quel intérêt ?	107
Comment opérer	108
Conseils supplémentaires	111
Rejoindre ou non la blogosphère	111
Bonus 4. Place à l'entreprise pro-Réseau	113
Le mouvement est en route	113
Du bon usage du séminaire d'entreprise	114
Le détail Réseau qui change tout	115
Quelques exemples à suivre	116
Les entreprises se mettent au blog	116
Bonus 5. Réseauter à l'international	119
Le problème de la distance	119
Réseautage et cultures locales	120
Au pays des cow-boys	120
Bienvenue, <i>willkommen</i> , <i>welcome</i>	121
Bonus 6. Place aux réseauteuses	123
Réseauter au féminin	123
Ce n'est qu'un début	123
Continuons le combat	124
Le Réseau se féminise	125
Un réseau pour les dirigeantes	126
Un réseau pour les femmes cadres à haut potentiel	126
D'autres réseaux féminins à connaître	127

Bonus 7. Le <i>Networking</i> du dirigeant	129
Pas pour moi	129
Le syndrome de John Wayne	130
Que nous disent les études ?	130
La stratégie Réseau du dirigeant	131
Mettre le turbo	132
Les groupes d'échange et de solidarité	133
Bonus 8. Réseauter dans les associations	135
Incontournables associations	135
Sélectionner les associations	136
Participer activement	136
Culture Réseau	137
Ponts et passerelles	138
Francs-maçons	138
Bonus 9. Réseauter avec les journalistes	141
De bonnes relations avec la presse	141
Comprendre le moteur des journalistes	141
Préparez, préparez, préparez	142
Quelques trucs de « pro » en plus	143
Devenir un « bon client »	143
L'importance du média-training	144
Bonus 10. Optimiser la construction de son Réseau	145
Diagnostiquer son Réseau	145
Le danger du réseau de clones	146
Le principe de proximité	146
Détruire les barrières	147
À la recherche des « super-connecteurs » !	148

Partie 3. Les outils

Outil 1. Réponses aux freins à utiliser le Réseau	151
Outil 2. Questionnaire « miroir »	154

Outil 3. Bilan flash	155
Outil 4. Positionnement	156
Outil 5. Objectif	158
Outil 6. Message central et mots clés	160
Outil 7. Votre présentation personnelle.	161
Outil 8. Votre tableau de suivi	165
Outil 9. La technique du <i>Two + Two + One</i>[®] (2 + 2 + 1)	166
Outil 10. Testez votre degré de connexion.	168
Outil 11. Test Réseau : les cartes de vœux	173
Outil 12. Test Réseau : Êtes-vous un bon réseuteur ?	174
Outil 13. Test Réseau : Les clés de succès.	179
Outil 14. Panorama des réseaux en France.	183
Sources bibliographiques	195
Index.	201

Choisir entre *Networking* et *Not Working*

Aujourd'hui, dans votre vie professionnelle, vous avez le choix entre « *Networking* » ou « *Not Working* ». Car le temps des carrières « à la papa » est révolu. L'époque où l'on effectuait tout son parcours professionnel dans une seule et unique entreprise appartient au passé, hormis pour quelques rares mammoth fascinés par une retraite prochaine. Les carrières modernes deviennent mouvementées, pour le meilleur et pour le pire. Qu'on le veuille ou non, nous vivons dans un monde de compétition où l'avenir est illisible, les trajectoires individuelles restent aléatoires et les compétences professionnelles deviennent rapidement obsolètes. Andrew Grove, fondateur d'Intel, s'en est fait l'écho : « *Votre carrière, littéralement, c'est votre affaire. Vous en êtes l'unique propriétaire. Vous avez un seul salarié : vous-même. Et, en prime, vous êtes en concurrence avec des millions d'autres salariés sur toute la surface du globe.* »

Croire que sa carrière est assurée parce que l'on dispose d'un savoir-faire technique ou d'un diplôme ronflant est une faute, sanctionnée par un carton jaune. Aujourd'hui, il s'avère fondamental d'acquérir une compétence complémentaire : celle du Réseau relationnel. En d'autres termes, sans la maîtrise et l'exercice régulier du *Networking*, vous ne mettrez pas toutes les chances de votre côté pour atteindre votre objectif profession-

nel, quel qu'il soit. En tant que professionnel du pilotage de carrière, si je devais citer une seule caractéristique commune à toutes les personnes ayant réussi, je dirais sans hésitation qu'il s'agit de la capacité à créer et à entretenir un réseau.

Si vous n'êtes pas persuadé par ce que vous venez de lire, ce livre arrive à point nommé dans votre vie pour vous en convaincre.

Balayer les *a priori*

Avant de parler de *Networking*, il est capital de tordre le cou une bonne fois pour toutes à quelques idées fausses sur le sujet. En premier lieu, il faut bien comprendre que le Réseau n'a rien à voir avec le « piston ». En effet, pistonner quelqu'un consiste à imposer cette personne sans tenir compte de ses compétences. Cette pratique s'appliquait au temps du service militaire, où certains « appelés » se faisaient pistonner pour décrocher les quelques rares postes intéressants ou, le plus souvent, se faire affecter près de leur domicile. Dans le monde du travail, le piston est un exercice dangereux pour celui qui impose un incompetent, tout comme pour celui qui l'accepte. Or, comme nous le verrons, le réseau ne fonctionne qu'en prenant appui sur un socle de compétences professionnelles à jour et sur la notion de confiance.

Il convient également de bien distinguer *Networking* et arrivisme. L'arrivisme « politique » consiste à utiliser – voire manipuler – ses différents contacts dans son seul intérêt personnel. Derrière ce concept, on retrouve une forme de jeu personnel et d'égoïsme qui, quelquefois, conduit à la réussite mais, le plus souvent, mène à l'échec et à l'isolement. Le Réseautage s'inscrit dans la durée et nécessite d'instaurer un esprit « donnant donnant » pour pouvoir fonctionner efficacement. Le politique complotte, trahit et tue le cas échéant ; le *networker* construit, noue et entretient des liens durables.

Il s'intéresse aux autres non seulement pour ce qu'ils peuvent lui apporter, mais aussi pour ce que lui peut leur apporter. Le politique n'est que calculs, le réseuteur évolue principalement dans le don et l'échange.

D'autres mythes persistent, tels que « *Vous devez connaître beaucoup de personnes pour faire du Réseau* » ou « *Connaître un maximum de personnes compensera votre manque de compétences* ». Nous leur ferons un sort dans les pages qui suivent. Gardons à l'esprit que le Réseautage désigne une création intentionnelle et stratégique de liens durables et utiles entre des personnes qui trouvent un intérêt à coopérer et à s'entraider, dans le cadre d'objectifs personnels clairement définis.

Distinguer Réseau et réseaux

Beaucoup de néophytes font la confusion entre le Réseau et les réseaux alors que cette distinction est capitale. Lorsque l'on parle du « Réseau » avec un grand R, il s'agit du réseau que tout un chacun possède et peut élargir. En revanche, les « réseaux » représentent toutes les communautés existantes et organisées, telles que les associations d'anciens élèves ou professionnelles, qu'un individu peut ou non intégrer en fonction de critères plus ou moins contraignants. Lorsque l'on parle de Réseau, il est également important de faire la distinction entre « réseau salon de thé » et « réseau efficace ». Le premier est une activité sympathique et peu productive, le deuxième une démarche professionnalisée, un réel investissement dont les résultats sont tangibles et mesurables en fonction d'un objectif déterminé.

Le Réseau fournit trois avantages concurrentiels :

- une information personnalisée et de qualité ;
- l'accès à une palette élargie de compétences et de talents ;
- le pouvoir d'influencer les personnes et les événements.

L'information constitue la monnaie d'échange du Réseau. Elle complète les données accessibles à tous, *via* les moyens modernes de communication. En ce sens, le Réseau constitue un partage d'informations utiles entre individus, groupes ou institutions.

L'accès aux talents et aux compétences permet de régler la plupart des problèmes insolubles pour l'individu isolé ou alors d'accélérer et d'optimiser la solution que l'on aurait pu apporter soi-même.

Enfin, le pouvoir d'influence — dans l'acception positive du terme — est capital pour accompagner le pilotage de sa vie professionnelle vers le but que l'on s'est soi-même fixé.

Devenir visible et lisible

Avez-vous envie de jouer le rôle de l'homme invisible ? Dans le monde du travail, beaucoup de personnes de grande qualité se complaisent dans ce rôle fort répandu. Lorsqu'elles se réveillent, il est souvent trop tard et le poison de l'anonymat a déjà produit son effet mortifère sur leur carrière. L'activation du Réseau en constitue le meilleur antidote en permettant d'exister et d'être visible dans la sphère professionnelle. Si vous êtes le meilleur expert de votre profession mais que personne ne le sait, vous risquez de finir en chaussons et robe de chambre, scotché à votre téléviseur à regarder *Inspecteur Derrick* en boucle, matin, midi et soir.

En interne, la visibilité aide votre hiérarchie, vos pairs, vos collègues et votre équipe à distinguer, apprécier et reconnaître vos mérites. À l'externe, cela permet au marché, à la concurrence, aux chasseurs de têtes et aux éventuels recruteurs de suivre l'évolution de votre parcours professionnel. Car le Réseau constitue désormais la meilleure garantie d'un emploi pour les cadres supérieurs et les dirigeants. Les spécialistes américains

du pilotage de carrière le disent très justement : « *Plus vous avez de connexions, plus vous êtes recherché. Et vice versa.* » Si le Réseau n'assure pas le succès d'une carrière, son absence vous garantit l'échec. Entre deux professionnels qui possèdent les mêmes compétences et le même potentiel, on choisira toujours celui montrant la meilleure capacité à créer et à entretenir de bonnes relations avec les différents services et managers de l'entreprise et avec les acteurs extérieurs à celle-ci.

Adhérer aux valeurs du Réseau

Le Réseau consiste à cultiver des relations productives dans un cadre professionnel et de business. Il s'appuie sur des valeurs de partage, de bienveillance, de solidarité et d'entraide.

Le partage concerne l'information. Le Réseau se fonde sur un échange d'informations permettant aux individus d'être au courant de ce qui se passe ou de savoir où trouver rapidement les données qu'ils recherchent.

La bienveillance constitue une valeur clé du réseau. Elle consiste à vivre la relation avec l'autre en ayant à cœur de ne pas heurter ou blesser.

La solidarité, elle, s'exprime par le fait évident que l'on est plus fort à plusieurs que tout seul, et qu'il est plus facile de répondre aux exigences de la vie professionnelle moderne en s'entourant d'alliés, d'informateurs et de conseillers à sa disposition. Car malgré toute votre intelligence et votre immense talent, vous ne pourrez pas atteindre votre objectif tout seul.

L'entraide, enfin, complète le tableau puisque le Réseau vit par et pour elle : aujourd'hui, j'aide quelqu'un et peut-être aura-t-il l'occasion de me donner un coup de main dans l'avenir.

La sérendipité au cœur du Réseau

Le terme peu usité de « sérendipité » se définit comme l'art de découvrir, inventer, créer ou imaginer quelque chose sans l'avoir précisément cherché. C'est le concept du hasard heureux qui sourit à l'œil aiguisé du chercheur qui trouve autre chose que ce qu'il cherchait.

La sérendipité représente un état d'esprit qui ne fonctionne que si l'on se fixe un objectif précis. Elle exige une attitude mentale axée sur la détermination, la curiosité, l'effort et la patience. Elle permet d'avoir accès à des connaissances et à des débouchés nouveaux.

La sérendipité se situe au cœur d'une activation Réseau réussie.

Ses effets sont puissants et ses exemples de succès innombrables. Elle développe une forme de sagacité qui permet de donner du sens à un événement imprévu et à saisir des opportunités qui resteraient invisibles à l'esprit non préparé. Le bon *networker* reste à l'affût de toute nouvelle occasion de contact dans le cadre de l'objectif qu'il s'est fixé, mais sait aussi profiter des imprévus pour générer de nouvelles rencontres, de nouvelles alliances et bénéficier d'informations pertinentes.

Réseauter, une question de posture

Réseauter ne se résume pas à distribuer ses cartes de visite à n'importe qui et en n'importe quelle occasion. Il s'agit d'une démarche réfléchie qui requiert, dans son activation, une véritable professionnalisation. À ce titre, il convient d'adopter une véritable posture Réseau. Celle-ci se caractérise par :

- une ouverture d'esprit, à l'autre, à la différence ;
- une réelle curiosité d'apprendre et de rencontrer ;

- un véritable goût pour l'humanité et pour l'aide et la solidarité ;
- un grand respect de l'individu et de la communauté ;
- une volonté de toujours progresser.

On reconnaît le bon réseuteur à sa façon de vivre et de nouer ou de renouer des liens avec des personnes différentes. Il pense aux autres avant de penser à lui et propose souvent son aide avant qu'on ne la lui demande. C'est un connecteur-né dans la mesure où il aime mettre en contact des personnes qui ne se connaissent pas mais qui ont tout intérêt à se rencontrer pour coopérer. Il sait prendre des nouvelles de ses contacts et répond toujours présent quand on a besoin de lui. Ses qualités relationnelles ne l'empêchent pas de savoir dire non lorsqu'il le faut, mais son refus est toujours assorti d'une explication. Et lorsqu'on lui envoie quelqu'un, on a la certitude qu'il nous fera confiance et recevra cette personne. À nous simplement de lui adresser des gens à bon escient et de ne pas le submerger de demandes.

Pas tous égaux devant le Réseau

Dans le monde merveilleux du Réseautage, disons-le crûment : l'égalité n'existe pas. Certains sont des réseuteurs-nés, tels des Obélix tombés dans la marmite quand ils étaient petits, et excellent naturellement dans cet art difficile. Ils représentent environ 10 % de la population adulte. De l'autre côté du spectre se nichent les réfractaires – à peu près 15 % du total – qui, quoi que l'on fasse, n'ont pas leur « disque dur » formaté pour le *Networking*. Au centre, se trouvent les autres, ceux sans inclination particulière ni aversion déclarée vis-à-vis du Réseau. C'est cette population qui a le plus à gagner à appliquer la stratégie du Réseautage.