

Trouver le bon job grâce au Réseau

- Les 10 facteurs clés de succès pour trouver un emploi
- Les « bonus » Réseau
- Les outils Réseau

4^e édition

EYROLLES

Networking or Not Working ?

Les annonces presse, Internet et les chasseurs de tête ne couvrent qu'une partie des emplois. Pour avoir accès à la mine d'opportunités que représentent tous ces jobs ne faisant l'objet d'aucune publicité, le Réseau est et reste le moyen le plus efficace.

En effet, 75 % des emplois de cadres confirmés sont pourvus grâce au Réseau.

Mais encore faut-il bien l'utiliser ! Son activation ne s'improvise pas. Il y a des règles à respecter, des techniques à intégrer et un entraînement à pratiquer. Ce guide, simple et efficace, a pour but de vous faire réussir à trouver, plus qu'un simple job, l'emploi que vous visez.



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



www.editions-eyrolles.com

**Trouver le bon job
grâce au Réseau**

Hervé BOMMELAER

Trouver le bon job grâce au Réseau

Quatrième édition

EYROLLES



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

Du même auteur :

Booster sa carrière grace au Réseau, 2012.

Booster son business grâce au Networking, 2011.

Rebondir en temps de crise, 2009.

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, 2005, 2007, 2010, 2013
ISBN : 978-2-212-55545-5

Sommaire

Introduction. Le Réseau offre les plus grandes chances de trouver un nouveau poste.	17
Les quatre dictatures du marché de l'emploi.	17
Help !	19
<i>Networking or Not Working.</i>	19
Un <i>best job</i> plutôt qu'un job	20
Dessine-moi un Réseau	21
Comment les entreprises recrutent-elles ?	21
Agir plutôt que réagir	23
La moitié des cadres supérieurs n'utilise pas le Réseau dans sa recherche	23
Parmi les utilisateurs du Réseau, combien agissent efficacement ?	24
Comment bien utiliser ce livre.	25

Partie 1. Les dix clés du succès de l'activation du Réseau

Clé n° 1. Intégrez les règles du jeu	29
Surmontez les freins au Réseau.	29
Les erreurs du débutant	30
La confiance : socle du Réseau	31
Les valeurs du Réseau.	32
Un échange gagnant-gagnant	33
Donnez avant de recevoir	34
De professionnel à professionnel.	35

Tout le monde aime rendre service	36
Pour en finir avec le piston.	37
Respectez vos engagements	38
Tout le monde ne naît pas <i>Networker</i>	39
Clé n° 2. Verrouillez votre projet professionnel	41
Pas de Réseau sans un projet	41
Trop de projets brouillent votre image	42
Le Réseau pour valider votre objectif	42
Ne communiquez que sur un seul projet	43
Un projet simple et clair	43
Un projet réaliste	44
Un projet réalisable	45
Un positionnement clair	45
Un projet bien communiqué	46
Une offre de service et de compétences	47
Un projet dans lequel vous vous projetez	47
Vous êtes votre projet	48
Clé n° 3. Déterminez des cibles précises	49
Pas de Réseau sans cibles	49
Des cibles claires et accessibles	49
Des cibles renseignées	50
Restez à l'écoute du marché	51
Laissez tranquilles les DRH	52
Lancez-vous des défis	52
Clé n° 4. Passez de votre réseau direct au Réseau indirect	55
Dépassez votre réseau direct	55
La faiblesse des liens forts	56
With a little help from my friends	56
La force des liens faibles	57
La notion de liens faibles	58
Les relations de mes relations sont	59
Comment atteindre la cible	59
La technique des rebonds successifs	60

Repérez les connecteurs	61
Le syndrome du colonel Nicholson.	62
Le syndrome de l'heure d'arrivée	63
Clé n° 5. Utilisez l'arme absolue : la recommandation	65
La clé de toutes les portes.	65
Quand une recommandation n'est pas nécessaire	65
Pourquoi les gens rendent-ils service ?	67
Attention aux <i>name droppers</i> !.	67
Le double verrouillage de la recommandation.	68
Une variante	68
Pas de recommandation, que faire ?	69
Pas de « reco » au frigo !	70
Exploitez toutes les recommandations	71
Clé n° 6. Ne demandez que ce que l'on peut vous donner : tout sauf un job !	73
Comment casser l'effet du Réseau ?	73
On ne peut donner que ce que l'on a	74
Hypocrisie ou convention	75
La bonne demande.	76
Et si mon interlocuteur me parle d'un job ?	77
Connecteurs ou décideurs ?	78
Le dilemme	79
Clé n° 7. Maîtrisez la prise de contact Réseau	81
Courriel ou téléphone ?	81
Un seul objectif : décrocher un rendez-vous	82
Les conditions de la réussite de l'appel Réseau	82
Appelez au bon moment	83
Formulez la bonne demande.	84
Les phrases de déminage	84
Quand vous n'arrivez pas à joindre votre contact	85
Quand la secrétaire fait barrage	86
Rendez-vous dans son bureau.	87
Entraînez-vous : faites un dos à dos	88

Clé n° 8. Excellez dans l'entretien Réseau 89

C'est vous le pilote. 89

Vous êtes le gardien du temps 90

L'entretien Réseau en dix points. 90

Convaincre, rassurer, séduire (CRS) 91

Préparez, préparez toujours, préparez encore 92

Sortez de l'entretien avec des noms ! 93

Sachez écouter 93

L'effet de primauté. 94

Pas de seconde chance de faire une première
bonne impression. 94

Les signaux non verbaux 95

Sachez communiquer 96

Habillez-vous pour la circonstance. 97

CV ou pas CV ? 97

Restez discret. 98

Enfin, sachez conclure 99

Entraînez-vous avec plaisir. 100

Clé n° 9. Remerciez et tenez informé 101

Soyez poli : remerciez !. 101

Remerciez en personnalisant le message 101

Tenez informés tous vos contacts 102

Halte au « Réseau Kleenex » 102

L'effet d'attachement 103

Multipliez les occasions de contact. 104

Faites d'un contact un allié 105

Laissez et entretenez une trace positive. 105

Mes idées « Booster » 106

Clé n° 10. Organisez-vous méthodiquement 113

De la méthode avant tout. 113

Deux outils incontournables : le *Networktracking*
et le tableau de suivi 114

Jamais sans votre téléphone ni votre e-mail 115

Incontournable compte rendu 115

Gérez votre effort	116
N'arrêtez jamais	117
Un travail à temps complet	117
La chance sourit aux entraînés	119
Réflexes de pros	119
Et si je suis encore en poste ?	120

Partie 2. Les bonus du Réseau

1. Maximisez l'utilisation du Réseau	125
Pour préparer une offre de service renseignée	125
Le Réseau pour répondre à une annonce	126
Le Réseau quand le Réseau ne marche pas	127
2. Trouvez un mentor Réseau	129
L'accompagnement d'un mentor	129
Le mentoring de Réseau	130
Trouvez le bon mentor	130
Comment demander à quelqu'un d'être votre mentor ?	131
Vos engagements vis-à-vis de votre mentor	132
3. Utilisez la force du groupe	133
Plus jamais seul	133
Job club et groupe Réseau	134
La force du groupe	134
Les groupes Réseau	135
Le nombre et la qualité créent l'efficacité	136
Périodicité et durée	137
4. Identifiez les réseaux existants	139
Sélectionnez les bons réseaux	139
Réseaux : mode d'emploi	139
Entrecroisez les Réseaux	140
Voyage au bout des réseaux	140
Les réseaux des écoles	142
Les réseaux des anciens de l'entreprise	143

Les réseaux féminins	144
Les réseaux professionnels	145
Les réseaux de prestige	146
Les autres réseaux	147
5. Le Réseau pour les cadres dirigeants	149
Incontournable Réseau	149
D'abord se reconstruire	150
Dans la peau du dirigeant	150
Un peu d'humilité	151
Activer son réseau pour atteindre le Réseau	152
Dépasser le premier cercle	153
Activer les réseaux	154
6. Réseauter pour les plus de 50 ans	155
Le Réseau sinon rien	155
La bonne posture	156
Donner envie	156
Le bon message	157
Y croire encore et encore	158
Conseils pour démarrer et pour la suite	159
7. Le Réseau pour un premier job	161
Créer la différence	161
Des fondamentaux intangibles	162
Où réseauter ?	163
Quelques bons connecteurs	164
Réseauter pour la vie	165
Comment débiter ?	166
8. Réseauter sur Internet	167
La révolution Internet est en marche	167
Rien ne remplace le contact visuel	167
L'intérêt de ces sites	168
Professionnaliser son action	170

N'oubliez pas Twitter	173
9. Chassez les chasseurs de têtes	175
Le fantasme de la chasse de têtes	175
Pourquoi les chasseurs ne s'intéressent pas à vous . . .	176
Une solution pour les rencontrer : le Réseau.	177
Un bon contact professionnel.	177
Le Réseau pour être en <i>short-list</i>	178
10. Continuez le Réseau une fois en poste	179
Continuez de jouer le jeu	179
Les bons et les mauvais	180
Changement de posture	181
Soyez un bon connecteur	181
Devenez mentor à votre tour	182
N'oubliez pas la leçon	182
Une nouvelle vision professionnelle	183
Prenez soin de votre trésor	184
Conclusion. Convaincu ? Alors, allez-y !	185
Un gagneur n'abandonne jamais	185
100 % des gagnants ont tenté leur chance	186
En attendant toujours mieux	186

Partie 3. Les outils Réseau

Outil 1. Réponses aux freins à utiliser le Réseau.	191
Outil 2. Diagnostic de projet professionnel	195
Outil 3. Starter-list de Réseau direct.	197
Outil 4. Check-list d'appel Réseau	199
Outil 5. Scénario d'appel Réseau classique	201
Outil 6. Scénario d'appel Réseau difficile	203
Outil 7. Check-list d'entretien Réseau	205

Outil 8. L’entretien Réseau en dix étapes 207

Outil 9. Présentation personnelle en 2 minutes (PP2M) . . . 211
 Comment se présenter 211
 Structurer son discours. 212

Outil 10. Plan de la PP2M. 213

Outil 10 (suite). Exemple de PP2M 215

Outil 11. E-mail de prise de contact 217
 Premier modèle 217
 Second modèle. 219

**Outil 12. Modèles de mot de remerciement et de feedback
(manuscrits ou par e-mail) 221**
 Modèle n° 1 – E-mail de remerciement 221
 Modèle n° 2 – E-mail de remerciement (variante) . . . 222
 Modèle n° 3 – E-mail d’information au connecteur . . 222

Outil 13. Networktracking 223

Outil 14. Modèles de tableau de suivi Réseau 224

Outil 15. Modèle de compte rendu d’entretien Réseau . . . 227

Outil 16. Diagnostic de Réseau 229

Outil 17. Fiche Réseau 231

Outil 18. Test Réseau : les aptitudes au Réseau 233

Outil 19. Test Réseau : les clés du succès 237

Outil 20. Panorama des réseaux en France. 241
 Écoles 241
 Métiers 243
 Femmes 245
 Anciens d’entreprise. 246
 Chefs d’entreprise et dirigeants 246

Clubs régionaux.	247
Clubs de loisirs	248
Clubs de prestige.	249
Clubs de minorités.	249
Clubs de réflexion politique et sociale	249
Bibliographie.	251
Index.	255

Le Réseau offre les plus grandes chances de trouver un nouveau poste

Les quatre dictatures du marché de l'emploi

Aujourd'hui, chercher un emploi conduit à affronter quatre redoutables et injustes dictatures.

La dictature du CV

Dans de très nombreux cas, c'est votre CV, ce résumé écrit de votre parcours professionnel, qui déclenche l'entretien d'embauche. Que ce document arrive ou non sur le bureau du bon décideur, qu'il soit placé sur la bonne ou la mauvaise pile, vous ne contrôlez en rien le processus.

La dictature du « copié-cloné »

De nos jours en France, les recruteurs se complaisent dans le « copié-cloné ». Ainsi, si vous êtes directeur du marketing dans les produits de grande consommation, pas de problème, on va

vous trouver un poste de directeur du marketing exactement dans le même secteur. Vous voulez changer de métier ou de secteur ? Votre candidature devient aussitôt louche, marginale, et non recommandable.

La dictature de l'âge

Une étude publiée en 2007 par la très sérieuse Documentation Française¹ l'affirme : parmi les différentes discriminations à l'embauche, l'âge figure en bonne place à côté de la couleur de peau et de la consonance du patronyme. Et pas de chance, le couperet tombe de plus en plus jeune : 47 ans ! En d'autres termes, vous êtes senior à 47 ans...

La dictature du diplôme

Sur le marché de l'emploi du XXI^e siècle, mieux vaut avoir le bon diplôme. Malheur à l'autodidacte ! Nous vivons dans un monde occidental – la France figurant en tête de la classe pour une fois – atteint d'une pandémie mortelle : la « diplômite » aiguë. Bonne nouvelle : le Réseau est seul capable de pourfendre ces quatre abominables créatures. Grâce à lui, vous pourrez :

- Oublier votre CV, car seuls votre personnalité et votre discours compteront.
- Échapper au clonage parce que vos interlocuteurs Réseau s'intéresseront plus à ce que vous voulez faire qu'à ce que vous faites aujourd'hui.
- Valoriser vos années d'expérience au lieu de devoir les cacher.
- Affirmer vos atouts professionnels plutôt qu'exhiber vos parchemins surannés obtenus au siècle dernier.

¹ Voir bibliographie.

Help !

Environ 75 % des embauches de cadres confirmés sont réalisées grâce au Réseau. En période de crise, on atteint les 85 %. Et plus on est haut placé dans la hiérarchie et surtout plus on avance en expérience et en âge, plus ce pourcentage augmente !

Pourtant, la grande majorité des cadres supérieurs en transition professionnelle se précipite sur les petites annonces et sur Internet, alors que ces outils représentent moins de 15 % de leurs chances de trouver un nouveau poste. Les cadres dirigeants placent leurs espoirs uniquement dans la chasse de têtes tandis que celle-ci n'intervient que pour moins de 10 % des jobs pourvus et que les chasseurs sont payés par leurs clients pour dénicher des cadres en poste, pas pour présenter des personnes en repositionnement professionnel !

En d'autres termes, ne pas utiliser le Réseau pour chercher un emploi revient à amputer ses chances de succès des trois quarts ! C'est comme si vous rouliez à 50 km/h sur l'autoroute de l'emploi alors que ceux qui vous doublent foncent à 130.

Networking or Not Working

Les Nord-Américains qui utilisent depuis longtemps les techniques de recherche d'un job par le Réseau considèrent que le problème se résume à « Activer le Réseau ou ne pas travailler ». Dans cette formule choc, ils traduisent une réalité du marché de l'emploi du XXI^e siècle : le cadre confirmé, qui ne sait pas se servir de cet outil pour sa recherche d'un nouveau poste, est désarmé face au monde du travail moderne où les compétences ne servent à rien si elles ne sont pas communiquées efficacement à des cibles identifiées et réceptives.

Certes, ce n'est pas une raison pour jeter à la poubelle les autres techniques de recherche d'emploi. Il convient bien

évidemment de consacrer du temps aux chasseurs de têtes, petites annonces, *job boards* (type Cadremploi, Apec, Indeed, etc.), candidatures spontanées. L'important, c'est d'utiliser tous les moyens disponibles et d'être sur tous les fronts. Mais pour un cadre supérieur ou un dirigeant, il est clair que l'activation du Réseau doit être, et rester, la priorité.

Un *best job* plutôt qu'un job

Les recherches effectuées par le sociologue américain Mark Granovetter, dans le cadre de l'université de Harvard et présentées dans son livre, *Getting a Job*, ont démontré que les personnes qui avaient trouvé un emploi grâce au *Networking* étaient plus satisfaites de leur job que celles qui étaient passées par les moyens traditionnels (petites annonces et candidatures spontanées). Les professionnels de l'*outplacement* et de la mobilité professionnelle constatent le même phénomène. Passer par le Réseau permet d'aller de façon active et volontaire vers un emploi choisi, alors que l'utilisation des moyens « classiques » aboutit à attendre passivement un simple job et souvent à le prendre faute de mieux. Les mêmes recherches ont montré qu'un travail trouvé par le Réseau déterminait en moyenne un revenu plus élevé de 20 % que celui qu'on obtient par les méthodes traditionnelles.

Il existe un autre avantage déterminant dans l'utilisation du *Networking*. Il s'agit de la confiance en soi. En effet, dans une période de chômage qui peut être rapidement déprimante et dévalorisante, le Réseautage est une excellente façon de se remonter le moral dans la mesure où l'on reste actif en rencontrant des professionnels ouverts et plutôt bienveillants.

Dessine-moi un Réseau

Dans le cadre d'une recherche d'emploi, le Réseau est la meilleure technique pour rencontrer des professionnels qui, de contact en contact, vous rapprochent de votre objectif.

C'est un art qu'il convient d'apprendre et de pratiquer. Comme au golf et au tennis, il faut prendre du temps pour connaître les bonnes postures et les bons gestes. Et puis il est essentiel de s'entraîner, s'entraîner et encore s'entraîner.

Activer le Réseau signifie que vous allez rencontrer, en professionnel, d'autres professionnels auprès desquels vous allez récolter des idées, des conseils, des informations. Et glaner, le cas échéant, des opportunités et des pistes de job.

De contact en contact veut dire que vous allez rebondir au fil des entretiens sur de nouveaux interlocuteurs et de nouveaux échanges. Vous allez ainsi rencontrer un maximum d'individus. Des personnes professionnellement pertinentes qui, sans le Réseau, seraient restées pour vous de parfaits inconnus.

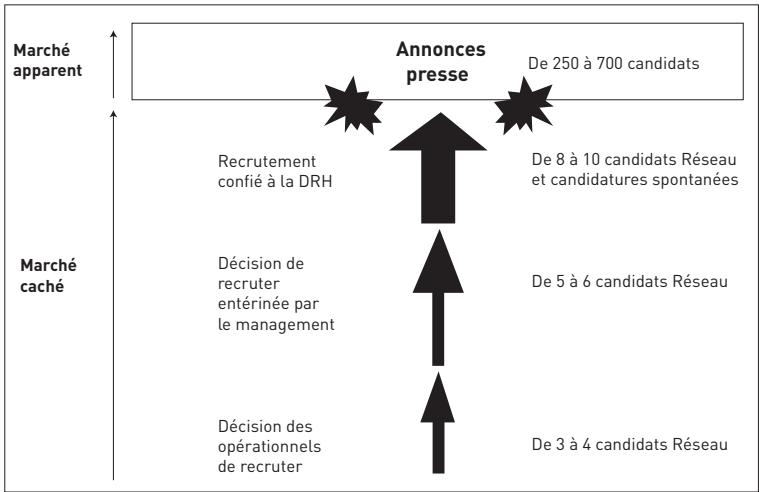
Cette démarche n'a qu'un seul but : vous rapprocher du job que vous visez et le décrocher. Il s'agit donc de ne pas attendre béatement qu'un emploi vous soit proposé sur un plateau, mais plutôt d'aller vous-même le débusquer là où il se cache.

Comment les entreprises recrutent-elles ?

Généralement, lorsqu'un patron a besoin de recruter au sein de son équipe, il commence à en parler autour de lui avant même d'en parler à sa DRH. Il préfère en effet sélectionner en priorité des candidats qui lui sont recommandés par des connaissances professionnelles. Qui n'a jamais entendu la question : « *Tu ne connaîtrais pas un bon... qui aurait une dizaine d'années d'expérience ?* » Ainsi, quand ce patron est mûr pour recruter, son choix est souvent déjà arrêté et cela grâce au Réseau.

S'il n'y a pas de candidat à proposer, la DRH, à son tour, va privilégier les candidats qu'elle connaît ou qu'on lui a recommandés.

La procédure ainsi décrite n'apparaît pas au grand jour. C'est ce que l'on appelle le « marché caché ». Les spécialistes estiment que ce dernier concerne 80 % des postes pourvus chaque année en France. Jusqu'à maintenant, on n'a pas trouvé mieux que le Réseau pour accéder à cette mine d'or dissimulée au chercheur d'emploi non averti ! Ce n'est donc que si ces différentes démarches en interne – donc invisibles pour l'extérieur – n'ont rien donné, que l'entreprise va se résigner à dépenser de l'argent en passant une annonce ou en faisant appel à un cabinet spécialisé.



Le schéma du recrutement

Le recrutement par le Réseau relationnel est entré dans les mœurs des entreprises. Au point que certaines sociétés versent une prime à leurs salariés qui leur présentent des candidats de valeur, pour peu que ces derniers soient engagés. Et la coopta-

tion est appelée à se développer, car l'entreprise y gagne à tous les niveaux : coûts, rapidité, confidentialité.

Agir plutôt que réagir

Utiliser le Réseau dans sa recherche d'emploi, c'est agir pour trouver le bon job. En d'autres termes, c'est prendre son destin en main plutôt qu'attendre patiemment que l'on vienne vous offrir un poste au moyen d'une annonce presse ou d'un éventuel appel d'un recruteur. Dans le *Networking*, la chance sourit aux opportunistes et aux tenaces. Ce n'est pas une question de hasard, c'est une affaire d'attitude et de comportement. La chance se travaille et se provoque.

Aller chercher son emploi de la sorte vous conduit à prospecter ce fameux « marché caché ». Pour réussir dans ce difficile exercice, il faut changer de posture mentale. Il s'agit de quitter le costume étriqué du demandeur d'emploi pour entrer dans la peau d'un offreur de service, d'un apporteur de compétences, d'un pourvoyeur de solutions, d'un dénicheur d'opportunités. Pour réussir, il faut agir et faire en sorte que le Réseau se mobilise et œuvre pour vous : aide-toi et le Réseau t'aidera.

La moitié des cadres supérieurs n'utilise pas le Réseau dans sa recherche

Chercher un emploi, surtout quand on est au chômage, s'assimile à une vraie compétition. Cela s'apparente à courir une course à pied au milieu d'un peloton de concurrents. Le problème réside dans le fait que vous ne connaissez pas la distance à parcourir. Pour certains, très rares, ce sera un 100 mètres, pour d'autres un 800 ou un 5 000 mètres, voire un marathon. Si vous voulez gagner, il est préférable de mettre tous les atouts de votre côté pour tenir la distance.

Connaître les règles du Réseautage et bien l'utiliser vous permet d'affronter cette compétition avec plus d'efficacité. Il s'agit de choisir de bonnes chaussures, adaptées à la course à pied, plutôt que de courir en mocassins ou en chaussures de ski. Cela vous confère enfin un avantage concurrentiel déterminant vis-à-vis de vos concurrents. Car plus de la moitié de ces derniers ne fait pas appel au Réseau. Raison de plus pour prendre ce raccourci vers l'emploi et chercher un job là où vos compétiteurs ne sont pas.

Parmi les utilisateurs du Réseau, combien agissent efficacement ?

Au cours des interventions sur le *Networking* que j'effectue régulièrement devant des auditoires variés, je constate combien les cadres en situation de « transition professionnelle » sont perdus au moment de réseauter. Pire, certains croient savoir comment activer le Réseau pour aboutir à leur objectif alors que le plus souvent ils ont « tout faux ». Non seulement, ils vont perdre leur temps et connaître un échec cuisant, mais surtout ils risquent de rapidement se démoraliser en essayant des refus répétés.

Je me souviens ainsi de cette candidate qui me disait : « *Ça y est, je suis arrivée au bout de mon réseau relationnel et cela n'a rien donné.* » Et de cet autre candidat, directeur financier, qui me confiait qu'il avait épuisé le sien. Les deux n'avaient pas compris que ce n'est pas son propre réseau qui donne les meilleurs résultats, mais celui que l'on va se constituer au cours de sa recherche et que, dans cette configuration, le Réseau est inépuisable !

Encore faut-il savoir comment l'activer, le développer, le fidéliser et ne pas le lasser. Parmi les cadres qui utilisent cette démarche, on estime que 15 % le font efficacement. À

vous de décider maintenant si vous voulez faire partie de ces professionnels ou rester englué dans la masse des amateurs.

Comment bien utiliser ce livre

Cet ouvrage est divisé en trois parties.

La première partie présente et explique les dix facteurs clés de succès du repositionnement professionnel *via* le Réseau. Elle constitue le socle de votre réflexion et de votre action. Ces pages sont incontournables pour comprendre comment utiliser efficacement cette démarche et atteindre votre but.

La deuxième partie concerne les bonus. Elle permet d'approfondir votre connaissance de cet outil. Elle est d'autant plus intéressante à consulter que vous avez déjà bien compris et intégré les dix facteurs de succès. Elle vous autorise à passer d'un niveau maîtrise en *Networking* au stade du doctorat.

La troisième partie du livre représente une boîte à outils, dans laquelle vous trouverez tout ce qui vous sera utile dans votre activation quotidienne du Réseau. C'est à vous d'aller y puiser, en fonction de vos besoins. Pour compléter le tout, j'ai ajouté quelques tests d'auto-évaluation.

Enfin, la bibliographie, indispensable, dépasse le cadre du Réseau. Elle comporte des ouvrages permettant d'approfondir de nombreux sujets liés à la pratique du *Networking*, à la communication et aux relations humaines.