

Accroître son influence grâce à la **qualité de ses réseaux**

L'enjeu

La capacité de mobiliser sur ses projets dépend notablement de la densité et de la qualité des relations qu'on entretient avec les différentes parties prenantes de l'entreprise. Une politique de réseau bien menée peut tout à la fois multiplier ses points d'appui, conférer de la légitimité et accroître les ressources à sa disposition. Mais cela suppose une action volontariste, réfléchie et suivie dans le temps.

Quatre points de vigilance pour développer ses réseaux



① Menez une politique active d'essor de vos réseaux

Seule une action volontariste peut garantir des réseaux de qualité.

- **Profitez de chaque occasion pour nouer de nouveaux contacts.**

Ex : Impliquez-vous dans de multiples projets internes, même pour des contributions ponctuelles ; participez régulièrement à des rencontres dans votre secteur ou votre spécialité.

- **Faites régulièrement le point sur vos contacts et la façon d'entretenir la relation.**

Ex : Trouvez le moyen de garder le contact avec une personne rencontrée récemment ; pilotez la fréquence de vos contacts.

- **Repérez les personnes qui sont vos meilleurs pourvoyeurs de nouveaux contacts.**

Ex : Qui vous a mis en contact au cours des 6 derniers mois avec de nouveaux interlocuteurs ?



② Positionnez-vous stratégiquement

L'influence acquise au travers de réseaux dépend beaucoup de la place que vous y occupez et de votre niveau de contribution.

- **Pour chaque réseau, définissez en amont comment vous voulez être reconnu par les autres membres et adaptez vos contributions en conséquence.**

Ex : Selon les réseaux, visez-vous le statut d'expert, de "sage", d'animateur... ? Prévoyez-vous de contribuer par vos points de vue critiques, vos retours d'expérience, vos apports de ressources... ?

- **Jouez sur la mise en contact de vos différents réseaux. Devenir passerelle entre réseaux confère souvent une influence toute particulière.**

Ex : Franklin D. Roosevelt mettait en contact les réseaux issus des différentes périodes de sa vie pour élargir son influence.



③ Veillez à la diversité de vos contacts

Ne vous laissez pas enfermer dans un seul type de réseau. Vous seriez limité aux ressources et sujets d'intérêt de ce réseau, et prendriez le risque d'en être excessivement dépendant.

- **Cultivez des réseaux de différentes natures.**

Ex : Mixez réseaux sectoriels et fonctionnels. Développez à la fois des réseaux étroits de conseillers et de personnes de confiance et des réseaux plus vastes de partage d'informations.

- **Conservez un regard critique sur les points de vue portés par chaque réseau.**

Ex : Une étude de Stanford University a montré que les réseaux peuvent conduire les dirigeants à prendre de mauvaises décisions en leur donnant une fausse impression de consensus. Ainsi, si tous vos conseils viennent d'un même réseau, demandez-vous ce que penserait quelqu'un d'un réseau concurrent.

- **Auditez régulièrement vos réseaux.**

Ex : Lesquels sont actifs ou sur le déclin ? Quels sont les profils de leurs membres ? Comment évoluent-ils ?



④ Faites vivre vos réseaux de façon évolutive

Vos besoins évoluent en même temps que les responsabilités qui vous sont confiées. Pensez à faire évoluer vos réseaux en conséquence.

Ex : Vous venez d'être nommé dirigeant :

- **Qui sont les personnes influentes que vous devez à présent compter dans vos réseaux ?**
- **Dans quelle mesure devez-vous renforcer certains réseaux historiques, comme ceux de vos informateurs, par exemple ?**
- **Quels sont vos réseaux "en sommeil" qu'il est temps de réactiver ?**
- **Quels sont les nouveaux cercles dans lesquels vous gravitez qui pourront vous servir de tremplin ?**