

Soigner son réseau pour favoriser les opportunités

L'enjeu

La valeur d'un réseau de relations tient en grande partie aux opportunités qu'il nous permet d'identifier – dont nous n'aurions pas connaissance en nous limitant au cercle des contacts directement nécessaires à l'exercice de notre fonction. Un réseau étendu est ainsi un facteur de chance : une rencontre opportune, une information glanée par hasard, une mise en relation au bon moment ... autant d'éléments souvent décisifs du succès.

Pour autant, développer et entretenir son réseau est extrêmement consommateur de temps. Les experts nous invitent à y consacrer au moins 10 % de notre temps de travail. Comment optimiser ce temps pour que le réseau ainsi constitué soit porteur d'opportunités et permette de les saisir plus facilement ?

Travailler son réseau

Seul un travail régulier et sur la durée, selon une stratégie clairement déterminée, permet de bâtir un réseau performant.

- Planifiez des déjeuners réguliers avec des membres de votre réseau; alternez les rencontres avec des collaborateurs d'autres services de votre entreprise et des contacts externes.
- Utilisez les réseaux sociaux pour garder le lien, retrouver d'anciennes connaissances et vous créer des opportunités d'interactions.
- Profitez des événements pour entretenir la relation.
 Ex : vœux, actualité de l'entreprise dont fait partie la personne, changement de poste, etc.

S'investir pour rendre service, sans attendre de retour

La valeur d'un réseau tient à un équilibre global, et non à la « rentabilité » de chaque relation. C'est en apportant un soutien désintéressé que l'on crée la bonne volonté qui provoque les opportunités.

- Recommandez les personnes en qui vous avez confiance auprès d'autres contacts ou sur les réseaux sociaux,
- Faites circuler des informations susceptibles d'intéresser vos contacts. Ex : article, compte-rendu de conférence, etc.
- Agissez en connecteur pour faire se rencontrer des personnes de votre réseau qui ne se connaissent pas et pourraient gagner à travailler ensemble.

Entretenir toutes les branches de son réseau

Un réseau n'est porteur d'opportunités que si le lien est régulièrement réactivé. Il faut donc se méfier de notre propension à n'entretenir la relation qu'avec les quelques personnes avec qui nous avons des affinités ou des intérêts communs.

3 AXES DE DÉVELOPPEMENT DE SON RÉSEAU

Étendre son réseau par une approche systématique

Les opportunités naissent surtout de la diversité. Les personnes éloignées de son cercle habituel sont les plus susceptibles d'apporter des idées nouvelles et de faire émerger des pistes dans de nouveaux domaines.

- Cartographiez votre réseau actuel pour repérer les domaines dans lesquels vous n'avez pas de contacts et ceux dans lesquels vous n'avez que des liens faibles, à développer en priorité.
- **Sollicitez** les membres de votre réseau pour qu'ils vous mettent en contact avec des personnes dans ces domaines.
- Participez à des événements hors de votre cœur d'activité. Repérez avant l'événement les personnes à rencontrer et les intérêts partagés qui pourront servir de point d'entrée; évitez de discuter trop longtemps avec les personnes que vous connaissez déjà bien pour vous laisser le temps de faire de nouvelles rencontres.