

# CARRÉFOUR

MAGAZINE D'INFORMATION  
DE L'UNION SUISSE  
DES ATTACHÉS DE PRESSE

N° 42 • PRINTEMPS 2017

- ▶ **Savoir réseauter, un plus pour un chef d'entreprise**
- ▶ **Les femmes vont sauver l'économie mondiale**
- ▶ **Nadine Bonard, ou quand la culture croise l'économie**
- ▶ **Trésors de l'Egypte pharaonique à Cologne**

**USAP+**  
PRESSE PRESSTAMPA

[WWW.USAP.CH](http://WWW.USAP.CH)



# Savoir réseauter, un plus pour un chef d'entreprise

Pour croître et se maintenir dans une économie en constante mutation, il est indispensable de multiplier les contacts professionnels et les relations d'affaires. Cette vérité est encore plus criante aujourd'hui où nous traversons une crise économique dont on ne connaît encore ni la durée, ni la profondeur.

Appellation moderne d'un mode de mise en relation vieux comme le monde, le terme « réseauter » a stimulé et guidé l'évolution de la société. Progressant de pair avec la société, le commerce nécessitait des besoins de coopération et de confiance entre les hommes. Il s'est développé grâce aux transactions, à l'échange d'informations et à la recherche de nouveaux clients. En réalité le terme « réseauter » n'a de moderne que le nom, auquel viennent s'ajouter les moyens technologiques que nous connaissons. Mais paradoxalement,

et j'en fais chaque jour le constat dans ma fonction de directeur général de la Chambre de commerce de Genève, plus les moyens technologiques se développent – Internet, courriers électroniques, téléphones portables multifonctions – plus les chefs d'entreprises éprouvent le besoin de se rencontrer, de transmettre leur carte de visite en regardant leur interlocuteur dans les yeux.

La réciprocité joue incontestablement un rôle moteur dans la construction, le maintien et la vitalité des réseaux de contacts durables. Je suis convaincu que le

pouvoir de la réciprocité, au plan personnel et commercial, réside justement dans la dynamique de sentiments, d'obligations ou de services, entre deux personnes ou deux groupes.

## Recueillir et partager

La définition du concept de réseau humain pourrait être la suivante: «Groupe de personnes qui sont en interrelation pour s'aider mutuellement à aller de l'avant, plus rapidement et plus facilement.» Ces interrelations ►





**Avoir «l'attitude réseau» dans son quotidien ne va pas sans confiance, respect et courtoisie, envers soi-même comme envers les autres. Il en va de même avec le goût de prospérer et de se rendre la vie agréable à moyen et long terme.**



incluent bien entendu autant les relations personnelles que professionnelles ou commerciales.

Au sens social, le réseautage – que certains appellent le «networking» – est donc le fait de constituer un réseau de relations personnelles et de savoir en tirer profit. Au sens commercial, c'est l'ensemble des relations professionnelles. Le réseau devient alors plus informel. Il s'agit là essentiellement de recueillir et partager des informations d'affaires. Ce n'est finalement rien d'autre qu'un outil commercial et l'occasion de «préparer le terrain» pour faire des affaires.

Les échanges de cartes de visite, la participation aux cocktails de votre association professionnelle viennent nourrir le processus systématique et stratégique de création et de maintien de son propre réseau. Il s'agit donc bien de «se connecter» à un réseau pour prospérer, au sens large du terme.

Comme le bourgeois gentilhomme faisait de la prose

sans le savoir, nous évoluons tous depuis toujours au sein de réseaux, structurés ou non, sans même le réaliser ou sans en retirer volontairement de bénéfices. Pourquoi le mot «réseau» éveille-t-il particulièrement notre attention actuellement? Probablement à cause de la prolifération et la forte influence des réseaux formels structurés et l'utilisation massive des réseaux de communication électronique.

Pour s'y retrouver, pour fonctionner harmonieusement et prospérer dans cet environnement de réseaux plus ou moins familier, il est plus commode d'«adopter l'attitude réseau» que de tenter de s'y soustraire ou de se braquer contre le système.

### **Assurer le suivi**

Développer de nouvelles relations humaines prend un certain temps et il est impossible de connaître au

préalable la valeur réelle d'une relation. Pour que son réseau «humain» demeure en santé, dynamique et utile au fil du temps, au fil des ans, il faut le nourrir, le stimuler et le fidéliser; maintenir les contacts avec créativité et à-propos.

Si vous êtes absent des activités de réseautage et des endroits publics, si vous ne donnez pas de signe de vie, vous resterez peut-être au fond de la mémoire de vos connaissances. Pourquoi vos contacts répondraient-ils rapidement à votre appel à l'aide? Peuvent-ils encore se fier à vos services ou vous référer? En donnant des nouvelles, précisez ce que vous faites, ou encore voyez à ce que vos «bons» contacts le fassent pour vous si vous devez vous retirer de la scène momentanément.

Dans la plupart des biographies, reportages ou témoignages traitant de personnes qui ont réussi leur carrière, leur vie ou juste un bon coup ponctuel, on

mentionne, d'une manière ou d'une autre, la présence et la force de leurs réseaux relationnels.

En dépit de l'effervescence – ou du ralentissement – de la marche des affaires, de la mondialisation et de l'invasion des nouvelles technologies, ils parviennent, eux et leurs organisations, à prospérer ou, au pire, à honorablement sauver les meubles.

### **A la portée de tous**

Avoir un réseau solide et l'utiliser intelligemment est à la portée de chacun, il suffit d'y croire et de faire les efforts nécessaires, notamment au niveau du temps investi.

Pour les débutants en réseautage qui ont un modèle dans leur entourage, il suffit d'aller vers lui. De lui demander conseil sur sa façon de «faire bonne impression» et de choisir les contacts susceptibles de contribuer à l'atteinte de vos objectifs. Les réseauteurs adorent fournir des renseignements utiles et élargir leur toile. Encore faut-il oser le leur demander, et clairement.

Au terme de ces quelques lignes, vous vous rendez compte que vous possédez tous un réseau et que vous l'utilisez avec un certain succès, sans forcément vous appuyer sur une stratégie ou une méthode. Nous possédons tous une boîte à outils, il est peut-être nécessaire d'en faire l'inventaire afin d'utiliser pleinement son potentiel.

Avoir l'«attitude réseau» dans son quotidien ne va pas sans confiance, respect et courtoisie, envers soi-même comme envers les autres. Il en va de même avec le goût de prospérer et de se rendre la vie agréable à moyen et long terme.

Un réseau n'est jamais acquis. Il faut s'efforcer d'être en bon contact et d'améliorer ses techniques de réseautage, car ce qui importe n'est plus «qui vous connaissez», mais «qui vous connaît». ■