

>>> Un bon réseau ça rapporte



*Ranko Djogo
Directeur des services,
BSc, MBA*

Les technologies de l'information et des communications ont radicalement changé nos façons de faire. Aujourd'hui, notre premier réflexe est d'aller sur Internet pour trouver des clients, des concurrents, des fournisseurs... et même des amis! Le temps d'un bon réseau est-il révolu ?

Certainement pas! Pour obtenir une foule de petites informations utiles, les contacts personnels son irremplaçables. De plus, être entrepreneur n'a pas que des bons côtés. Les chemins ne sont pas connus d'avance et la réalisation de son projet passe par toutes sortes d'embûches et d'émotions. Dans ces moments difficiles, on a besoin des mots d'encouragement non seulement de sa famille, mais de ses pairs également.

Pour qu'un réseau soit profitable il faut savoir le développer en fonction de ses besoins et objectifs stratégiques. Réseauter ne veut pas nécessairement dire fréquenter tous les 5 à 7. Si notre objectif est de créer des partenariats, des relations de confiance, d'obtenir des recommandations et d'avoir des sources d'information fiables, nous avons tout intérêt à développer des relations durables.

Comment créer, développer et entretenir son réseau ?

Développer un réseau exige un investissement de temps important. Commencez par dresser une liste exhaustive des personnes que vous connaissez : entourage familial, camarades d'études, partenaires de loisirs ou anciens collègues et favorisez les occasions de rencontres. Profitez d'un événement, d'une exposition, pour rassembler vos meilleurs contacts.

La fréquentation des Chambres de commerce, des CDEC, des salons professionnels et autres colloques vous fournira aussi l'occasion de d'établir de nouveaux contacts.

Soyez disponible, proactif et généreux au sein de votre réseau. Misez sur la réciprocité. Un bon réseau repose sur l'échange, la confiance et la reconnaissance des compétences de chacun. Il tient la route si chaque membre donne autant ou plus que ce qu'il reçoit.

Sachez solliciter votre réseau. Les gens ont souvent peu de temps et ne savent pas toujours comment vous aider. Facilitez-leur la tâche en formulant précisément vos besoins, vos attentes. N'hésitez pas à relancer votre contact; ce qui est prioritaire pour vous ne l'est pas nécessairement pour lui, il peut avoir oublié.

Ne prenez pas votre réseau pour acquis. Un réseau de contacts demande un entretien attentif. Finalement, n'oubliez pas que la qualité d'un réseau ne se mesure pas au nombre de membres mais par la qualité de leurs relations.

En savoir plus / Lire un témoignage

www.cdec-rpp.ca

www.journalderosemont.com



On parle beaucoup du réseautage, mais ce n'est pas un vain mot ! C'est en effet un des facteurs essentiels pour se faire connaître dans son milieu, et même plus loin.

En tant que nouveaux entrepreneurs, il nous est apparu rapidement indispensable de développer et élargir notre réseau.

C'est d'abord un gain de temps, de s'adresser en premier lieu à des personnes déjà connues, plus susceptibles de nous faire confiance (ça peut être un ancien employeur, client, fournisseur, amis, relations). De cette façon nous avons pu créer des contacts plus productifs et plus rapides qu'en prospectant « au hasard ». Quand on se lance en entreprise c'est ce dont on a le plus besoin : que d'autres entreprises nous fassent confiance !

Pour faire fonctionner notre réseau, il a fallu ne pas se contenter de penser à ceux qui pourraient devenir nos clients, mais aussi à tous ceux qui pouvaient nous référer à d'autres personnes, des partenaires de travail. L'idée, c'était créer de nouveaux contacts grâce à ceux que l'on avait déjà.

Nous avons aussi raisonné en termes d'échange : chacun pourrait y trouver son compte à un moment donné.

Comme un groupe d'amis, notre réseau s'entretient grâce à des contacts réguliers (appels, messages, rencontres autour d'intérêts et mandats communs) et plutôt informels. Cela peut prendre aussi la forme de recommandation : encore une fois, on est prêt à faire confiance à quelqu'un qui est « recommandé par » qu'à un inconnu.

C'est vraiment un travail de fond que d'entretenir son réseau à long terme. Il est vrai que cela prend du temps et que ça n'amène pas nécessairement des résultats immédiats. Mais par expérience nous avons constaté que maintenir un bon réseau finit toujours par être payant !

De plus nous avons aussi pu trouver dans le réseau, une communauté de gens travaillant avec des objectifs communs, des valeurs partagées, ce qui devient très intéressant en termes de développement de l'entreprise.

Le réseau se développe, bien sur, au niveau local, par un phénomène de proximité (géographique, ou d'objet) mais nous n'avons pas hésité à voir plus loin et à envisager des partenariats ponctuels ou réguliers avec des entreprises d'ailleurs. Nous avons trouvé là un moyen de développer et enrichir nos expériences.

Pour une jeune entreprise, le réseautage est vraiment un point majeur. Grâce aux moyens de communications dont on dispose on peut facilement créer et élargir notre réseau. Un réseautage bien mené devient vite exponentiel. Le temps que nous y avons consacré au jour le jour est sans aucun doute bien investi ; aujourd'hui notre réseau est indispensable à notre croissance.

Ludovic Sanchez, associé stratégie

Philippe Panneton, associé création

TLS-YUL Communication Publicité Design

514 844-5566 - 1833 Dandurand, Montréal H2G-1Y6 - tls-yul.com